



Autorevolezza, empatia e gestione dei conflitti IL MANAGER COACH

Stratagemmi: criteri e orientamenti di
ricerca



COME TROVARE GLI STRATAGEMMI

Percorso di coaching con il modello empatico



“Il punto non sta nella risposta, ma nella domanda”

(Sherlock Holmes)



Per trovare gli stratagemmi da utilizzare bisogna fare in primo luogo un lavoro di incrocio tra i diversi sistemi di invention e gli stratagemmi.

Quindi si può provare a cercare mettendo in atto criteri generali di empathic solution che verranno di seguito elencati.

Infine si può vedere a quale tipo di logica dell'ambivalenza corrisponde la situazione problematica evidenziata.

In generale, ricordiamo, l'uso di logiche non ordinarie ci permette di **scavalcare il blocco emotivo**, evitandoci di rimanere intrappolati nel consueto, ripetuto copione disfunzionale.

Possiamo allora operare in modo creativo per trovare soluzioni e ricostruire una buona cooperazione come se fosse dal nulla.



Eccezione positiva

Analisi della situazione

Fare il contrario

Come lo fa Pippo

5 idee molto strane

Le 4 modificazioni

Chiedere consiglio

4 sensazioni fondamentali

Logiche dell'ambivalenza

1. *Solcare il mare all'insaputa del cielo*
2. *Partire dopo per arrivare prima*
3. *Mentire dicendo la verità*
4. *Intorbidire le acque per far venire a galla i pesci*
5. *Storcere di più*
6. *Lineare contro circolare e viceversa*
7. *Spegnere il fuoco aggiungendo la legna*
8. *Uccidere il serpente con il suo stesso veleno*
9. *Fare salire in nemico in soffitta e gettare la scala*
10. *Lo stratagemma del trucco svelato*
11. *Creare dal nulla*
12. *Cambiare continuamente rimanendo se stessi*
13. *Vincere senza combattere*



Eccezione positiva

Analisi della situazione

Fare il contrario

Come lo fa Pippo

5 idee molto strane

Le 4 modificazioni

Chiedere consiglio

4 sensazioni fondamentali

Logiche dell'ambivalenza

1. ***“Assediare Wei per salvare Zao”***
2. ***“Uccidere con una spada presa a prestito”***
3. ***“Lasciare la coda per salvare la vita“***
4. ***“Portare via la pecora che capita sottomano“***
5. ***“Togliere la legna dal pentolone“***
6. ***“Infilare il piede per spalancare la porta“***
7. ***“Svuotare per fare riempire“***
8. ***“Rendere o bianco o nero“***
9. ***“Fai come se fosse come vuoi”***
10. ***“Anticipa quello che temi”***
11. ***“Pensa a quanto di peggio potrebbe capitare”***
12. ***“Portalo sulla tua barca”***
13. ***“Sbatti le ali come il cigno”***



Storicamente troviamo l'arte dello stratagemma:

- ❑ Nell'*Arte della Metis*, la tradizione greca dell'astuzia, dell'audacia, dell'abilità
- ❑ Nell'*Arte della Guerra*, la tradizione cinese per vincere con il minimo sforzo
- ❑ L'*Arte della Persuasione*, lo studio delle tecniche retoriche per indurre le persone a cambiare



***“Il genio altro non è che la capacità di osservare
la realtà da prospettive non ordinarie”***

(William James)



1. cercare di pensare agli altri non solo come (portatori di) problemi ma anche come (portatori di) soluzioni
2. considerare il problema o il conflitto come sensato e degno di esistere
3. evitare di impegnarsi in giochi di fiducia/sfiducia, richiesta di riconoscimento e processi alle intenzioni
4. esplorare e indagare gli interessi, le motivazioni in gioco
5. dare diritto agli altri di avere interessi (valori, motivazioni, emozioni) diversi dai nostri
6. sviluppare opzioni diverse
7. prescindere dal potere e dalla sua affermazione o negazione (giochi di potere)
8. cercare di schierarsi (almeno provare a farlo per un po') dalla parte dell'altro
9. utilizzare l'ascolto attivo, fare domande interessate, utilizzare le riformulazioni (se ho capito bene lei mi sta dicendo che...)
10. dare soddisfazione e riconoscimento all'altro, alle sue emozioni e alle sue motivazioni
11. legittimare i punti di vista di tutti (tutti, anche il tuo)
12. fare attenzione ai segnali deboli, alle piccole incongruità, alle cose piccole: spesso le soluzioni vengono di lì
13. sospendere il bisogno di logica e di coerenza
14. cercare sempre una posizione che non sia né di totale assimilazione né di totale esclusione
15. accettare le appartenenze plurime e sfumate
16. evitare le contrapposizioni, il dominio e le sottomissioni



Credenza

Credo (percepisco, sento, immagino...) in una cosa che mi impedisce di prenderne in considerazione un'altra. Se i cigni sono bianchi (lo credo fermamente) quel coso lì che sembra un cigno ma è nero, non può essere un cigno. E quindi NON è un cigno.

Contraddizione

Consiste nell'affermare una cosa e successivamente negarla: “Tu hai ragione, ma io la penso diversamente“. Oppure: cercando sicurezza con la ricerca di assicurazioni, in realtà diventi sempre più insicuro.

Paradosso

Una cosa è nel contempo vera e falsa: “lo mento”, “Sii spontaneo”. Aumento per diminuire. L'importante è la contemporaneità, l'assenza di differenza tra una posizione e l'altra.

Credenza

Solcare il mare all'insaputa del cielo

Intorbidire le acque per far venire a galla i pesci

Uccidere il serpente con il suo stesso veleno

Fare salire in nemico in soffitta e gettare la scala

Lo stratagemma del trucco svelato

Creare dal nulla

Vincere senza combattere



Paradosso

Mentire dicendo la verità

Storcere di più

Spegnere il fuoco aggiungendo la legna

Cambiare continuamente rimanendo se stessi

Vincere senza combattere



Contraddizione

Partire dopo per arrivare prima

Intorbidire le acque per far venire a galla i pesci

Lineare contro circolare e viceversa

Uccidere il serpente con il suo stesso veleno

Cambiare continuamente rimanendo se stessi