

PROBLEM SOLVING STRATEGICO

Un metodo per risolvere problemi

Premessa

Tutti noi abbiamo una modalità ripetitiva che ci fa perdere di incisività nelle situazioni (specie di relazione) e ci porta a rispondere ad esse sempre alla stessa maniera e con le stesse conseguenze (a volte può avere successo ma per lo più è disfunzionale)

RIDONDANTE

TENTATA SOLUZIONE

Di solito sappiamo qual' è la modalità ridondante perché essa tende a riproporsi in modo ripetitivo da una situazione all'altra producendo impatti che dopo un po' siamo anche in grado di prevedere ma raramente di anticipare. E' possibile imparare a riconoscere tale modalità con un percorso di **self-coaching** che può aiutarci a tenerla sotto controllo e ridurre/eliminarne gradualmente l'impatto

Processo parte prima: analisi del funzionamento

La MODALITA' DISFUNZIONALE, può prodursi in varie parti della vita e della professione e va cercata identificando la tentata soluzione ridondante che metto in atto e che produce per lo più lo stesso tipo di impatto

Es: tendo spesso ad aiutare i collaboratori che credo “fragili” e risolvere i loro problemi anche se non me lo chiedono.

Così il mio intervento

- diventa sempre più scontato
- indebolisce l'altro che si sente sempre più “down” nei miei confronti
- mette l'altro in condizione di non essere mai autonomo e non assumersi responsabilità

Primo step

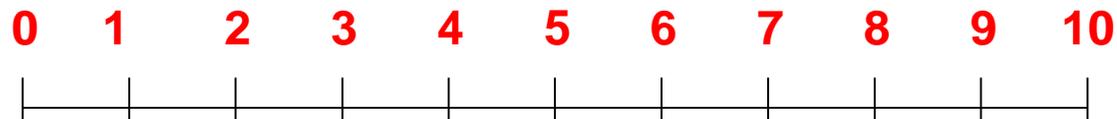
Individuate e descrivete la vostra ridondanza disfunzionale:

- **Che cosa è**
- **In quale parte prevalente della vita si produce**
- **Come nasce, come funziona e cosa produce**
- **In che misura ve ne rendete conto già mentre la mettete in atto**
- **Quali risultati negativi genera e quali vantaggi vi fa ottenere**
- **Quali emozioni vi provoca**
- **Cosa fate di solito per sistemare “il danno”**
- **Quanto “vi costa” dover sistemare il danno ogni volta**

Secondo step

Scala di autovalutazione

Vi chiediamo di valutare, in una scala da 1 a 10 (1= MIN; 10= MAX;) dove vi pare che si posizioni l'impatto della vostra ridondanza in termini di risultati o emozioni disfunzionali sia nella vita personale che professionale



La tentata soluzione ridondante può prodursi attraverso

LA STRATEGIA :

❑ Intervengo quando non dovrei intervenire

Es : il collaboratore ha probabilmente le risorse per farcela ma poiché *non mi sento di aspettare* di capire se ce la farà o meno da solo, intervengo a supporto o in sostituzione

❑ Non intervengo quando dovrei intervenire

Es : penso che il collaboratore debba farcela dato che è stato scelto per quel ruolo ma *non mi rendo conto che alcune delle sue competenze non sono ancora mature*, così non lo supporto

❑ Intervengo nel modo sbagliato e magari insisto

Es : il mio collaboratore ha le risorse ma si fida poco di sé ma *anziché aiutarlo a mettersi alla prova ed essere pronto a sostenerlo*, chiedo ad un suo collega bravo di fare le cose al suo posto quando lo vedo in difficoltà

La tentata soluzione ridondante può prodursi attraverso

LA COMUNICAZIONE :

□ Intervengo in modo corretto dal punto di vista della strategia ma sbaglio il modo di comunicarlo

Es: è di buon senso che aiuti il mio collaboratore ma nel farlo *gli dico (o gli faccio capire) che lo devo aiutare perché da solo non ce la farà mai*

LA RELAZIONE :

□ Una mia difficoltà emotivo/relazionale mi impedisce di mettere in atto la strategia che riterrei opportuna o di comunicarla in maniera adeguata

Es: so che dovrei aspettare ad intervenire a supporto del collaboratore ma *l'ansia* di non conseguire il risultato atteso mi fa intervenire; oppure *senso il bisogno di "proteggerlo"* dal risultato negativo e quindi intervengo facendomi carico del problema

Terzo step

Individuate a quale livello si produce la vostra TSRD

La tentata soluzione ridondante può prodursi attraverso:

- **La Strategia**
- **La Comunicazione**
- **La Relazione/Emozione**

La tentata soluzione ridondante è di solito

TSR SCELTA :

Scelgo di metterla in atto perché la ritengo migliore dal punto di vista razionale

Es: so che ogni volta che intervengo in sostituzione del mio collaboratore, lui si sentirà “sottovalutato” da me e si creerà una dinamica peggiore ma nel dubbio che non porti il risultato, *decido* di produrlo al suo posto

La tentata soluzione ridondante è di solito

TSR SPONTANEA :

❑ E' radicata nelle mie abitudini e anche se a posteriori so che agire in quel modo mi crea problemi, non me ne rendo conto e lo faccio lo stesso

Es: so che il mio collaboratore dovrebbe imparare ad arrangiarsi da solo ma quando lo vedo in difficoltà che si sforza e non riesce, *intervengo senza accorgermene*

TSR FORZATA/SUBITA :

❑ Razionalmente so che sarebbe opportuno fare diversamente ma mi sento obbligato ad agire col solito copione per qualche forzatura interna (ad es. un blocco personale) o esterna (ad es. situazione non dipendente da me)

Es: mi rendo conto che se non consento al mio collaboratore di fare i conti con i suoi errori non imparerà mai ma ad un certo punto il mio capo mi dice che quel lavoro se non lo faccio io non lo vuole nemmeno vedere e così *devo intervenire*

Quarto step

Dite se la vostra TSRD è:

- **Scelta**
- **Spontanea**
- **Forzata/Subita**

Correlazioni fra le variabili

PROBLEMA DI STRATEGIA :

❑ Tentata Soluzione SCELTA :

- Ritengo che sia l'azione corretta ma per qualche motivo non sta funzionando
- Attribuisco il mal funzionamento a qualcosa di diverso dall'azione
- Non conosco altre alternative d'azione

❑ Tentata Soluzione SPONTANEA :

- Fa parte di me e mi "scappa" in automatico, perché ripetuta ormai tante volte nel corso della vita (alla base può esserci stata una forzatura, ma ormai la strategia scatta spontaneamente)

❑ Tentata Soluzione SUBITA :

- Il contesto (tempi/situazioni/persona) mi forza a scegliere questa strategia
- Un mio blocco emotivo mi impedisce di fare diversamente

Correlazioni fra le variabili

PROBLEMA DI COMUNICAZIONE

❑ Tentata Soluzione SCELTA :

- Decido che questo è il modo migliore di far passare certi concetti
- Non conosco altri modi per comunicare questa cosa

❑ Tentata Soluzione SPONTANEA :

- Sono una persona spontanea e anche se riconosco che la mia modalità a volte mi danneggia, non riesco a non dire quello che penso

❑ Tentata Soluzione FORZATA/SUBITA :

- Quando mi sento messa alle strette dico quello che mi viene in mente e poi la pago
- So che se dico le cose in modo troppo diretto rischio di attivare resistenza ma per me la trasparenza è un valore

Correlazioni fra le variabili

PROBLEMA DI RELAZIONE :

❑ Tentata Soluzione SCELTA (rara) :

- Anche se innescherò una simmetria, preferisco andare alla rottura che continuare a subire

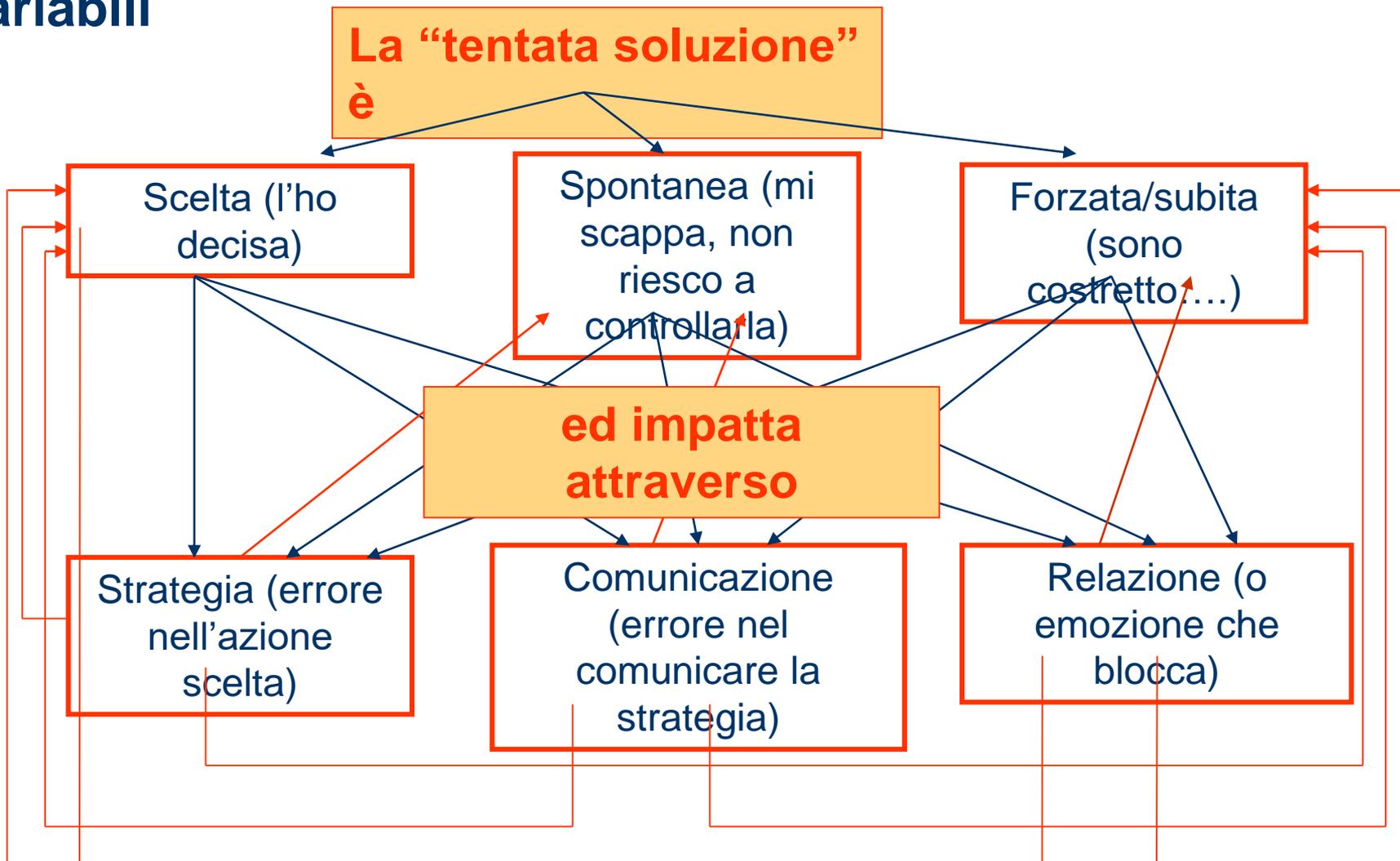
❑ Tentata Soluzione SPONTANEA :

- Una certa emozione o una particolare dinamica relazionale mi fanno reagire sempre nello stesso modo disfunzionale, che non posso modificare perché me ne accorgo solo dopo

❑ Tentata Soluzione FORZATA/SUBITA :

- Sono costretto ad agire in quel modo da una relazione instaurata (simmetrica o complementare) o da un'emozione che mi impedisce di contrappormi (paura della gerarchia)

Schema riassuntivo delle correlazioni fra le variabili



NOTA: I livelli citati non sono da intendersi necessariamente nella sequenza descritta

Verso la soluzione

Avete osservato il funzionamento della vostra **TENTATA SOLUZIONE RIDONDANTE DISFUNZIONALE.**

E' possibile che per il solo fatto che state prestando un'attenzione diversa ad essa, questa si stia già modificando, e potrebbe presentarsi in forma differente rispetto al passato.

Alcuni di voi potrebbero aver già iniziato ad introdurre dei piccoli cambiamenti o ad attuare i suggerimenti strategici emersi in aula

Scala di autovalutazione

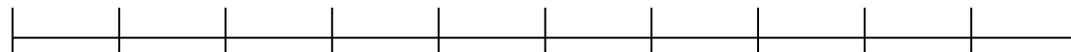
Quando abbiamo iniziato il percorso, in una scala da 1 a 10 (1= MIN; 10= MAX;) avete indicato dove eravate posizionati in termini di efficacia dei vostri processi “da migliorare”.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



Ora potete rivalutare cosa è cambiato, dove vi posizionereste ora e da cosa è data la differenza (fase che è utile ripetere una volta al mese)

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



Come peggiorare

Dalla situazione in cui siete attualmente, se voi voleste **VOLONTARIAMENTE peggiorare la situazione**, (*“se vuoi raddrizzare una cosa storta impara prima come storcerla di più “*) cosa dovrete

- Fare/non fare**
- Dire/non dire**
- Pensare/non pensare**

Come peggiorare

Dalla situazione in cui siete attualmente individuate tutte le modalità che potrebbero volontariamente far peggiorare la situazione

Scenario oltre il problema

Se alla fine di questo percorso voi foste stati così “bravi” da annullare completamente la vostra **“TENTATA SOLUZIONE RIDONDANTE DISFUNZIONALE”**, cosa vedreste di nuovo e di diverso

- Nel vostro modo di pensare**
- Nei risultati che emergono**
- Nelle reazioni delle persone attorno a voi**
- Nelle emozioni che provate**
- Nelle azioni che vi viene in mente di fare**

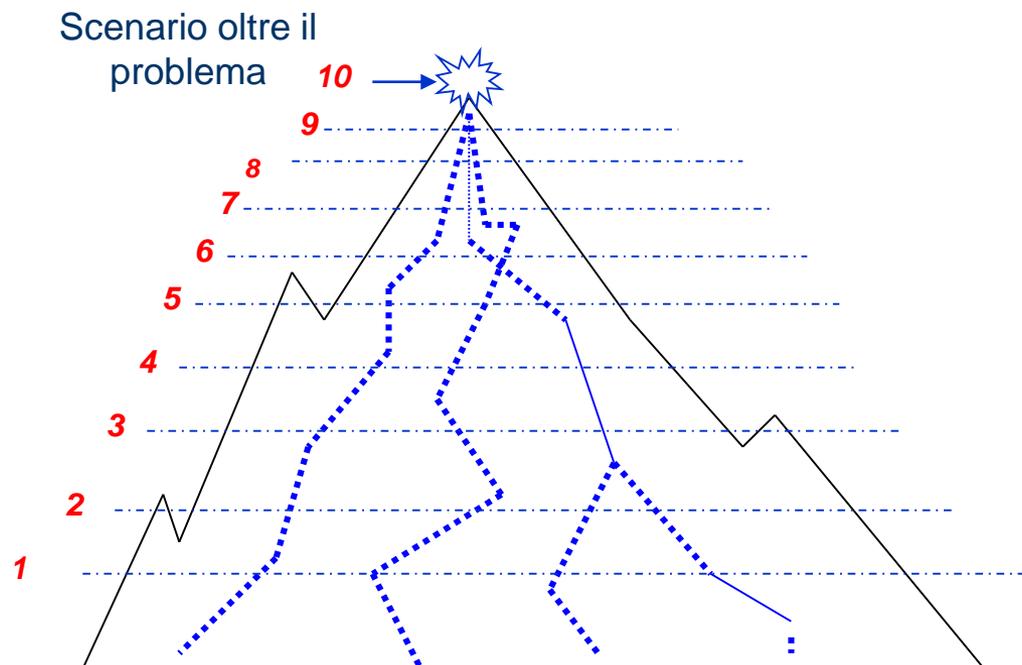
Come migliorare

Se la vostra TSRD fosse come per miracolo improvvisamente sparita, da cosa ve ne accorgereste?

Cosa vedreste di nuovo e di diverso nella vostra quotidianità?

Tecnica dello scalatore

Ora provate, a partire dalla situazione definita e frammentare, attraverso un percorso a ritroso, un passo dopo l'altro, l'obiettivo definito (scenario oltre il problema). Successivamente lavorate solo su un passo alla volta e proseguite al passo successivo solo quando avete raggiunto l'obiettivo relativo al passo su cui state lavorando.



Esercitazione

Provate a percorrere a ritroso (scalatore) la strada che vi porta ad individuare un primo piccolo miglioramento; ponete al livello più alto gli indicatori dello Scenario oltre il problema, frammentate almeno in 10 passi ed “attaccate” solo e soltanto il primo, poi attendete

Come si produce la T.S.

**Ma come funziona dentro di noi
il processo attraverso cui
produciamo la Tentata
Soluzione Ridondante?
Come accade sul piano emotivo
che ci blocchiamo e
continuiamo a intrappolarci in
un copione rigido e
disfunzionale?**

Resistenze personali/incapacità evolute – livello cognitivo

Sono gli elementi che bloccano il cambiamento e quelli su cui impatta infine la Tentata Soluzione Ridondante

□ Incapacità strategica : non riesco ad individuare la strategia efficace per risolvere il problema, per quanto mi sforzi non trovo una via d'uscita, non ne conosco altre, non ho le competenze necessarie per cambiarla, non capisco quale sarebbe utile (perché non mi è chiaro che cosa non funziona) oppure la sbaglio

Es: Ho sempre pensato che per farsi rispettare dai collaboratori si debba essere “duri e determinati” ma probabilmente non lo faccio abbastanza perché le cose non vanno come vorrei

Resistenze personali/incapacità evolute – livello cognitivo

□ Incapacità d'azione : mi è chiaro cosa dovrei fare ma non riesco a mettere in atto la strategia che ho individuato

Es: Ho deciso di affiancare i miei collaboratori ma mi manca sempre il tempo per fare un programma e così rimando

□ Incapacità di costanza : stabilisco la strategia e sono in grado di attuarla ma sono intermittente o non vado fino in fondo

Es: Ho spiegato al mio collaboratore che deve farcela da sé e che da questo momento non potrò aiutarlo ma a volte, se il progetto va completato con urgenza, finisco per aiutarlo nel timore che non lo finisca in tempo.

Resistenze personali/incapacità evolute – livello cognitivo

❑ **Incapacità gestionale** : individuo la strategia e la attuo in modo costante ma non so gestire gli effetti collaterali (interni o esterni)

Es: Ho deciso di interrompere i miei interventi d'aiuto ma il mio collaboratore l'ha raccontato al mio capo che si è arrabbiato ed io non sono stato in grado di fargli accettare questa scelta / mi sono sentito terribilmente in colpa e l'ho aiutato

Quinto step

Individuate qual è l'incapacità evoluta che si produce per effetto della TSRD

- **Strategica**
- **D'Azione**
- **Di Costanza**
- **Gestionale**

Le 4 sensazioni di base / le emozioni dominanti

Le “incapacità evolute” sono indotte da una “sensazione di base” o “emozione dominante”.

☐ Paura : temo di perdere la persona quindi.....

(non mi accorgo che mi sta sfruttando, non riesco a dirle quello che penso, non riesco a non chiederle continue rassicurazioni)

☐ Rabbia : sono così arrabbiato con lui che.....

(non mi accorgo che non è davvero in grado; non riesco a supportarlo quando dovrei; non riesco a non aggredirlo)

☐ Dolore : soffro talmente tanto a fare quella cosa che.....

(mi convinco che in realtà non va fatta, faccio di tutto meno che quello; non riesco a farmi aiutare da qualcuno che lo faccia per me)

☐ Piacere : non riesco a rinunciare a questo piacere anche se mi danneggia quindi.....

(mi dico che posso smettere quando voglio, non mi impegno in attività alternative che potrebbero aiutarmi, non resisto alla tentazione: tutte le volte che posso me lo concedo)

Sesto step

Individuate qual è la sensazione di base che induce l'incapacità

- **Paura**
- **Rabbia**
- **Dolore**
- **Piacere**

Le incapacità primarie – livello percettivo-reattivo

La relazione tra percezioni/sensazioni di base e incapacità evolute è mediato dal sistema percettivo-reattivo. Ovvero, per effetto di un'emozione è possibile essere incapaci di

❑ **Sentire** : non voglio vedere/sentire ciò che non è in linea con le mie modalità percettive reattive, quindi produco autoinganni

Es : mi dico che ai collaboratori fa bene sentirsi sempre un capo vicino

❑ **Reagire** : vedo/sento ciò che non funziona ma non riesco a reagire nella maniera adeguata

Es : mi è chiaro che dovrei contrappormi con forza ma ho paura di perdere il contributo del collaboratore e allora taccio

❑ **Non reagire** : reagisco anche quando so che non dovrei

Es : quando sento la rabbia salire non riesco ad evitare di dirgli quello che penso di lui

Settimo step

Descrivete cosa la sensazione di base produce sul sistema percettivo reattivo in termini di capacità primarie

- **Incapacità di sentire**
- **Incapacità di reagire**
- **Incapacità di non reagire**

Le eccezioni

A volte però il nostro modo di operare nella situazione “critica/ridondante” produce risultati positivi senza che siamo consapevoli di come si siano prodotti.

La presenza di un’ **“ECCEZIONE”** indica che ci sono delle risorse positive su cui lavorare e se si riesce a capire come/quando si producono le eccezioni positive e se ne coglie il filo conduttore, esse possono essere sfruttate in direzione del cambiamento

Ottavo step

Dite se nella vostra modalità di procedere si è mai prodotta un'eccezione positiva e descrivete in modo libero cosa è successo

Analisi dell'eccezione: com'è

L'eccezione positiva è stata

□ SCELTA : Decido di metterla in atto contravvenendo al mio solito copione

Es: avevo ormai tentato tutte le strade per elevare il suo livello di autonomia ma quella volta ho scelto deliberatamente di non intervenire e ho lasciato che si arrangiasse

Analisi dell'eccezione: com'è

□ SPONTANEA: è accaduta spontaneamente, senza che la persona facesse niente di volontario

Es: mi ero riproposto di andare in ufficio e mettermi subito ad affiancare il collaboratore spiegandogli di nuovo ogni cosa ma avevo tanti pensieri per la testa e mi sono scordato di andarci. Così lui ha fatto da solo e ha prodotto i risultati

□ FORZATA: è stata frutto di eventi esterni o interni che mi hanno obbligato a fare diversamente

Es: avevo deciso di lavorare con il mio collaboratore per risolvere con lui il problema, ma il mio capo mi ha richiesto una cosa con la massima urgenza e non ho potuto proprio fare altrimenti

Nono step

Qualora abbiate individuato un'eccezione dite se è

- **Scelta**
- **Spontanea**
- **Forzata/Subita**

Analisi dell'eccezione: dove si manifesta

L'eccezione può prodursi a livello di

□ STRATEGIA: Ho fatto un'azione diversa da quelle che sono solito fare in queste situazioni e ha funzionato in qualche direzione

Es : sono sempre intervenuto – in modo anticipatorio - di fronte a collaboratori che percepivo in difficoltà. Questa volta ho aspettato e, in seguito a questo, vedendomi solo ha messo in atto le sue risorse e ha portato a termine il suo lavoro

Analisi dell'eccezione: dove si manifesta

□ COMUNICAZIONE: Ho comunicato in modo diverso dal solito in queste circostanze e ha funzionato bene

es : ho sempre comunicato il feed – back in modo diretto ma non avevo mai pensato che per quanto razionale sia ciò che esprimo, forse in passato mi è stato rigettato perché non accettabile sul piano emotivo; quindi ho cercato una modalità di comunicazione più “morbida” e l’ho convinto

□ RELAZIONE/EMOZIONE: Sono stato mosso da un’emozione che mi ha portato a fare qualcosa di diverso e che ha funzionato

es : ho sempre pensato che dando feed – back troppo diretti al mio collaboratore potrei perderlo ma questa volta ero troppo arrabbiato con lui per i risultati prodotti, che non ho potuto evitare di dirgli con forza la mia delusione e le cose da allora le cose sono cambiate

Decimo step

Dite quindi se l'eccezione si produce attraverso

- **Strategia**
- **Comunicazione**
- **Relazione/Emozione**

Correlazioni fra le variabili

ORIGINE STRATEGIA :

❑ **Eccezione positiva SCELTA:** ho deciso che è arrivato il momento di provare a lasciare che si arrangi e lo faccio (e funziona)

Vuol dire che nei casi in cui la T.S. ridondante fosse nella strategia, se comprendo l'errore strategico la mia volontà è sufficiente a produrre il cambiamento

❑ **Eccezione positiva SPONTANEA:** ero concentrato su un altro collaboratore più critico e mi sono dimenticato di andare da lui ad aiutarlo (ed ha fatto da solo)

Vuol dire che se riesco a spostare la mia attenzione altrove anche in modo artificiale, posso cambiare strategia

❑ **Eccezione positiva FORZATA/SUBITA:** il mio capo mi ha obbligato ad occuparmi di una cosa più importante e così lui ha dovuto fare da solo (e ci è riuscito)

Vuol dire che se c'è qualcosa di importante che mi richiama altrove (problema, volontà del capo ecc.) riesco a dare meno peso a lui

Correlazioni fra le variabili

ORIGINE COMUNICAZIONE :

❑ **Eccezione positiva SCELTA:** ho deciso che è arrivato il momento di dare un feed-back diretto anziché continuare a girare intorno alle cose con le parole (e la situazione è cambiata)

Vuol dire che se trovo e scelgo una modalità comunicativa diversa dalle mie consuete posso influenzare la situazione

❑ **Eccezione positiva SPONTANEA:** sono stato sempre molto attento ad usare un tono pacato ma quel giorno ero pieno di rabbia e mi è uscito tutto quello che pensavo di lui (e questo feed-back gli è stato utile)

Vuol dire che se perdo il controllo sulla mia comunicazione ottengo risultati più incisivi

❑ **Eccezione positiva FORZATA/SUBITA:** il mio capo mi ha detto che era giunto il momento che io fossi duro con lui e così gli ho detto che doveva assumersi le sue responsabilità e che non ero più disposto ad aiutarlo (e lui è cambiato)

Vuol dire che una forzatura esterna può aiutarmi a usare una modalità di comunicare più incisiva

Correlazioni fra le variabili

ORIGINE RELAZIONE :

❑ **Eccezione positiva SCELTA (rara):** ho sempre avuto paura a lasciarlo da solo ma ho avuto ancora più paura che se non avessi osato, nulla sarebbe cambiato e così ho deciso di provare (e funziona)

Vuol dire che se c'è un'emozione forte che mi spinge, posso decidere di fare diversamente

❑ **Eccezione positiva SPONTANEA:** ho sempre desiderato di proteggerlo ma quella volta ho avuto la sensazione che non fosse poi così bisognoso di protezione e quindi l'ho lasciato fare da solo (ed è stato utile)

Vuol dire che quando percepisco il collaboratore meno bisognoso ottengo risultati più incisivi

❑ **Eccezione positiva FORZATA:** pensavo di poterlo aiutare ancora ma quando il mio capo mi ha detto che non c'era posto né per lui né per me se lui non imparava, ho capito che dovevo “mettermi in salvo” (e lui si è rimboccato le maniche)

Vuol dire che sulla scia di una forte emozione faccio le cose che servono

Un esempio

Andrea racconta che per lui è insopportabile sentirsi attaccato sulla sua buona fede e sui valori. Se qualcuno mette in dubbio la sua onestà intellettuale, l'impegno, la dedizione all'azienda o anche solo alcune regole a cui dà valore (es. la puntualità), lui sente la rabbia salire dentro di sé e di solito esplode e attacca, perdendo il controllo sulle sue emozioni ed esprimendo con forza il dissenso, non solo sul contenuto ma anche nei confronti della persona. Questo innesca una spirale di simmetria che poi lui paga perché il suo capo lo viene a sapere e regolarmente lo chiama per redarguirlo

D : c'è mai stata una volta in cui ti sei comportato diversamente e.....non ti è toccato di pagarla?

R : si, proprio qualche giorno fa. Avevo saputo che il responsabile del marketing, non fidandosi di come avevo svolto un certo lavoro, l'aveva fatto ricontrollare alle sue collaboratrici, che poi me l'avevano detto, forse anche per provocarmi. Non era la prima volta che lui mi dava segnali di fiducia limitata nel mio operare, anche se non aveva mai trovato cose fuori posto

(segue esempio)

D : *e cosa è accaduto di diverso dal solito?*

R : *all'inizio io ero furioso; avevo sentito la rabbia salirmi dentro e così avevo deciso di andare subito a cercarlo per dirgli il mio senso di frustrazione. Sarebbe stato come al solito: avrei alzato la voce dicendo in modo diretto il mio pensiero e questo mi avrebbe fatto stare meglio, ben sapendo che avrebbe poi avuto un seguito*

D : *invece?*

R : *invece quando sono andato lì lui era impegnato e non mi ha potuto ricevere ed è stato impossibile per l'intera giornata. Così ho dovuto aspettare il giorno dopo e quando sono andato ero tranquillo e gli ho detto con buone maniere come mi ero sentito. Abbiamo discusso pacatamente e mi pare che questa volta abbia raccolto il mio feed-back e non ci sono state conseguenze*

Note sull'esempio

QUINDI :

La tentata soluzione ridondante

Avviene per effetto di un'EMOZIONE (la rabbia) quando vengono toccati dei valori, impatta prima su STRATEGIA (decide di intervenire) e successivamente su COMUNICAZIONE (dichiara la rabbia in modo aggressivo)

L'eccezione positiva

Si verifica in modo FORZATO/SUBITO (non l'ha ricevuto) e va a modificare l'EMOZIONE (la rabbia si riduce) e successivamente la COMUNICAZIONE (parla pacatamente)

Così Andrea razionalizza che una delle cose importanti da fare, quando sente l'attacco ai valori e la rabbia che sale, è introdurre una pausa. Successivamente gli accade un episodio sgradevole in una riunione condotta da lui e mentre sente la rabbia che sale, chiede di anticipare un pochino il coffe-break.....Dopo il coffe-break decide di "lasciar cadere".... (cambia la STRATEGIA con modalità SCELTA)

“La vita è una serie di problemi e il divertimento della vita è risolvere problemi”

(Karl Raimund Popper)

Assenza di eccezioni

In alcuni casi può non essersi ancora manifestata un'eccezione, oppure l'eccezione risolutiva esiste ma la sua individuazione può non essere immediata.

L'uso di logiche non ordinarie ci permette comunque di **scavalcare il blocco emotivo**, che produce la Tentata Soluzione Ridondante, evitandoci di rimanere intrappolati nel consueto, ripetuto copione disfunzionale.

Possiamo allora operare “problem-oriented” aiutati da veri e propri **STRATAGEMMI** che ci permettono di “cavalcare la tigre” e **fare qualcosa di apparentemente impossibile.**

Origine degli stratagemmi

L'arte dello stratagemma appartiene prima di tutto alla natura: animali e piante utilizzano molteplici stratagemmi di difesa e di attacco per sopravvivere **(il camaleonte è capace di “cambiare costantemente rimanendo lo stesso” – 12° stratagemma)**

Ma anche l'uomo, nel tempo, ha imparato a utilizzare intelligenza e creatività in modo inusuale per la gestione strategica delle sue “battaglie” **(ne è un esempio il grande Alessandro Magno, con la sua capacità di “Vincere senza combattere” – 13° stratagemma, che convinceva il nemico a cedere più lusingandolo grazie all'idea di una alleanza che intimorendolo per la forza delle sue armate)**

Riferimenti storici

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)

Come funziona

Quando non si sono rilevate eccezioni positive da contrapporre alle tentate soluzioni ridondanti, e le sensazioni di base (**paura, rabbia, dolore, piacere**) rischiano di farci ricadere in trappole ripetute, l'uso di uno stratagemma ci permette di uscire dalle nostre trappole mentali.

Lo stratagemma induce la persona a **“fare”** qualcosa di differente, non solo a pensarlo.

Lo stratagemma genera una **“esperienza emozionale correttiva”**, ed anche un solo piccolo cambiamento in positivo darà luogo ad un effetto a catena noto come **“Effetto Butterfly”**

Sensazioni di base e stratagemmi d'intervento

□ LA PAURA: stratagemmi d'intervento

Spesso porta a una incapacità di reagire che dà vita ad una incapacità di passare all'azione (**la TSR generalmente è subita o spontanea e si esprime a livello della relazione, le eccezioni sono rare o inesistenti**)

“Solcare il mare all'insaputa del cielo” spostando l'attenzione da ciò che fa paura su qualcosa di diverso, magari molto impegnativo o più pauroso, si è in grado di superare la paura nel momento critico.

“Creare dal nulla” si può creare una paura più grande che inibisca la più piccola, in modo tale da usare “la paura contro la paura”

“Spegnere il fuoco aggiungendo la legna” mediante la tecnica della **“peggiore fantasia”** si concentrano le proprie paure in un rituale quotidiano che le esaspera in modo immaginario e volontario. Con questa tecnica paradossale si va incontro ai propri fantasmi, toccandoli per poi farli svanire

Sensazioni di base e stratagemmi d'intervento

□ LA RABBIA: stratagemmi d'intervento

Spesso porta a una incapacità di non reagire che da vita a capacità evolute differenti (**la TSR generalmente è subita o spontanea e si esprime a livello della relazione, le eccezioni sono rare o inesistenti**)

“Uccidere il serpente con il suo stesso veleno” utilizziamo la rabbia come elemento inibente per bloccare la reazione aggressiva che la rabbia stessa innesca. **“Se reagisci arrabbiandoti mostri solo la tua debolezza”**

“Creare il vuoto per farvi entrare il pieno” incanaliamo la rabbia per farla poi defluire senza che crei danni, ad esempio, scrivendola.

Sensazioni di base e stratagemmi d'intervento

□ IL DOLORE: stratagemmi d'intervento

Le sensazioni fondamentali legate al dolore abbracciano molte dimensioni, fisiche ed emotive, legate alla sofferenza, al lutto, alla perdita

“Vincere senza combattere” decidiamo di lasciarci andare verso il fondo del dolore ben sapendo che **“si deve toccare il fondo per tornare a galla”** e che tanto più forte sarà il dolore tanto più rapidamente riusciremo a gestirlo e superarlo.

“Se vuoi drizzare una cosa impara prima come storcerla di più” anticipiamo mentalmente tutti i dolori attraverso cui dovremo nuovamente passare se non avremo la volontà di andare avanti. L'idea di un dolore peggiore aiuterà la persona a sopportare quello attuale

Sensazioni di base e stratagemmi d'intervento

□ IL PIACERE: stratagemmi di intervento

Il piacere comprende emozioni e sensazioni come desiderio, gioia, passione. E' molto spesso alla base dell'incapacità di non reagire.

“Far salire il nemico in soffitta e togliere la scala” ci concediamo il piacere fino in fondo ma in modo controllato (es: ad orari fissi) e preventivamente pianificato per arrivare a scoprire che possiamo perfino rinunciarvi. L'idea è **“se te lo concedi puoi rinunciarvi, se non te lo concedi sarà irrinunciabile”**. Oppure trasformiamo il piacere in tortura, prescrivendocelo in una maniera tale che non lo renda più così piacevole.

Undicesimo step

Se non avete individuato la presenza di eccezioni, dovete lavorare sulle emozioni

- **La Paura:** spostare l'attenzione su qualcosa di più importante (paura più grande)
- **La rabbia:** farla defluire incanalandola (scrivere)
- **Il Dolore:** lasciarlo emergere, passarci attraverso e toccare il fondo (worst fantasy)
- **Il Piacere:** concederselo per poi potervi rinunciare (darsi degli orari o un luogo)

Dodicesimo step

Ora rivalutate con la scala di autovalutazione l'impatto della vostra TSRD e dite che cose vi serve per effettuare ogni singolo passo in avanti

Ripetete questa fase almeno una volta al mese