

Stratagemmi

dalle logiche non
ordinarie a 13
mosse paradossali
per risolvere le
situazioni

LE LOGICHE NON ORDINARIE

- **Non sempre un problema presenta eccezioni al suo funzionamento.**
- **A volte le eccezioni ci sono, ma la persona è “bloccata” e non riesce a vederle o a riconoscerle come tali.**
- **I blocchi emotivi più profondi impediscono l’emergere di eccezioni**
- **Il problema è così antico e le tentate soluzioni disfunzionali talmente ridondanti, che si fatica a vedere una via d’uscita**



LE LOGICHE NON ORDINARIE

- Ciò che è chiaro a livello razionale, non è trasferibile nella realtà poiché “convincere le emozioni” appare paradossale.
- Quando esiste una resistenza sul piano emotivo, la spiegazione “di contenuto”, appare inefficace.
- Bisognerà quindi “entrare da un'altra porta”, meno controllabile dalla parte razionale.
- Il ricorso a “logiche non ordinarie” diventa indispensabile poiché una delle strade meglio percorribili.



LE LOGICHE NON ORDINARIE

Differenza tra logica ordinaria e logica non ordinaria



La logica ordinaria:

affronta il problema in chiave deduttiva (se.....allora.....) che prevede una correlazione lineare tra cause ed effetti

La logica non ordinaria:

ricorre ad una serie di interventi operativi che, in virtù della reazione che “inducono”, permettono di costruire una nuova percezione della realtà.

LE LOGICHE NON ORDINARIE

• **Affrontare un problema secondo una logica non ordinaria, significa poterlo ricondurre a tre categorie alternative e spesso contigue :**

- **Paradosso**
- **Contraddizione**
- **Credenza**



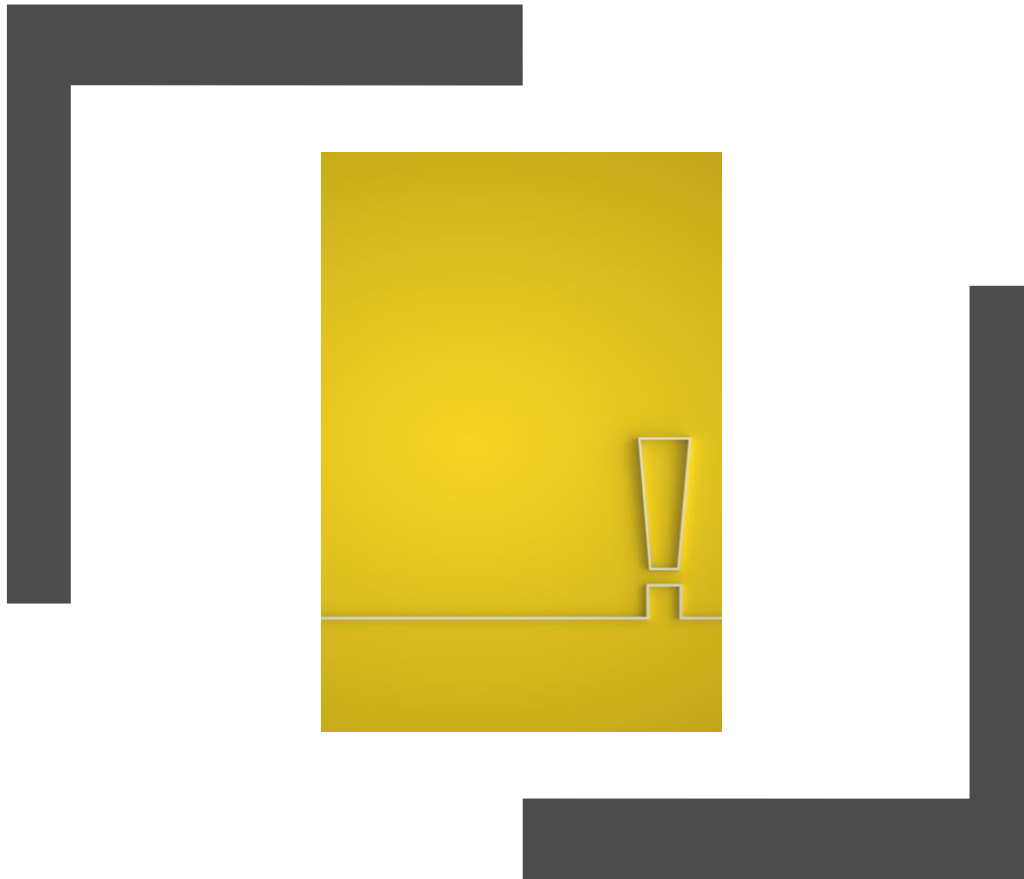
LE LOGICHE NON ORDINARIE

Il paradosso

- **E' una comunicazione, un comando o una richiesta d'azione, che contiene contemporaneamente due messaggi di natura opposta**



LE LOGICHE NON ORDINARIE



Esempi di Paradosso

- Domandare ad una persona “sii spontanea», forza la spontaneità di fatto annullandola”
- Il paradosso della Scolastica, relativo alla disputa tra il diavolo e Dio, in cui il diavolo chiede a Dio “Crea un macigno così grande che nemmeno tu puoi sollevarlo”
- L’eccesso di controllo che fa perdere il controllo «ogni volta che devo presentare i miei dati in una riunione, sono così attento a fare una buona presentazione che ad un certo punto mi dimentico quello che devo dire ed incespico»

LE LOGICHE NON ORDINARIE

La Contraddizione

- E' una situazione in cui viene affermata una cosa e successivamente negata, in sequenza temporale e non in contemporanea ; oppure viene effettuata un'azione e poi il suo contrario.



LE LOGICHE NON ORDINARIE

Esempi di Contraddizione



- Il capo che dice ai suoi collaboratori «intendo delegare il più possibile, per questo progetto vi dovete occupare di tutto voi» e poi interviene in continuazione sulle attività assegnate.
- Il collega che si complimenta con l'altro collega per come lavora, ma poi lo critica apertamente quando sono in presenza degli altri colleghi
- Il cliente che dice al promotore finanziario «faccio come crede, ho totale fiducia nel suo operato» ma successivamente va a verificare l'andamento dei mercati su internet per poi chiamare il promotore e chiedergli di fare tutt'altra cosa rispetto a quella precedentemente concordata

LE LOGICHE NON ORDINARIE

La Credenza



- Può essere una modalità attraverso cui vediamo la realtà, una percezione che innesca un comportamento conseguente, il frutto di un'esperienza vissuta e memorizzata, una convinzione che si instaura per un'emozione già provata, un convincimento dato da un forte valore.

LE LOGICHE NON ORDINARIE

Esempi di credenza



- Avrei ottime idee che mi piacerebbe presentare al mio capo ma, siccome lui è il capo ed io solo un suo collaboratore, credo di non avere alcun diritto per farmi avanti e proporre le mie idee
- Mi piacerebbe collaborare più attivamente con i miei colleghi ma, siccome sono l'ultimo arrivato, temo che mi possano pensare un arrivista che gli vuole rubare spazio, allora preferisco lasciare fare tutto a loro quando lavoriamo sullo stesso progetto
- Ritengo che i giovani debbano farsi le ossa come ho fatto io, così ogni volta che un giovane viene a chiedermi di spiegargli qualcosa che io già conosco e lui no, gli rispondo che deve arrangiarsi da solo. In questo modo nessuno potrà mai prendere il mio posto.

GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Utilizzo rapido degli Stratagemmi

Gli stratagemmi derivano dalla necessità di ottenere rapidamente il massimo risultato con il minore sforzo possibile, in direzione dell'obiettivo che ci siamo prefissati di raggiungere.

Quando la situazione problematica è fortemente bloccata, non si individuano risorse utilizzabili e la persona è così paralizzata da non aver nemmeno tentato ancora di fare qualcosa in direzione di una possibile risoluzione, allora si può ricorrere all'uso degli stratagemmi.

Fondamentale, affinché lo stratagemma scelto diventi un efficace riduttore di complessità, è che venga scelto in base alla tipologia di blocco che si è evidenziato.

PARADOSSO - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Stratagemmi da utilizzare in caso di blocco da Paradosso

Mentire dicendo la verità

Se vuoi drizzare una cosa impara prima come storcerla

Spegnere il fuoco aggiungendo la legna

Cambiare sempre rimanendo se stesso

PARADOSSO - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Mentire dicendo la verità



Si utilizza quando la verità sia insostenibile. Serve allora presentare la verità sotto un aspetto più facilmente accettabile.

PARADOSSO - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Mentire dicendo la verità - esempio



«Se io le dicessi realmente come stanno le cose lei si seccerebbe ma, d'altra parte, se non glie le dicessi lei a lungo termine ne subirebbe le conseguenze. Naturalmente può decidere cosa per lei sia meglio...»

PARADOSSO - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Se vuoi drizzare una cosa impara prima come storcerla



Utile quando più cerchiamo una soluzione al problema, meno ci appare visibile. Diventa allora necessario peggiorare la situazione o almeno immaginare come la si potrebbe peggiorare. Corrisponde alla tecnica nel Problem Solving Strategico del «come peggiorare».

In alcuni casi, invece, le persone scoprono che, ciò che sembra peggiorativo, in realtà sblocca la situazione.

PARADOSSO - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Se vuoi drizzare una cosa impara prima come storcerla - esempio



Un collega se ne è andato, il mio capo ha promesso di sostituirlo rapidamente ma sono passati alcuni mesi ed ancora non l'ha fatto, così io mi sovraccarico di lavoro per compensare la carenza d'organico. Se voglio risolvere il problema dovrò storcere di più stando fermo così che, peggiorando la situazione, il capo veda che è indispensabile sostituire la persona mancante

PARADOSSO - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Spegnere il fuoco aggiungendo la legna



Alimentare per ridurre, provocare per inibire. Ciò che entro certi limiti conduce in una direzione, se esasperato porta alla direzione opposta.

PARADOSSO - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Spegnere il fuoco aggiungendo la legna - esempio



Ogni volta che, prima di una presentazione in pubblico, la paura mi assale, penso a quali danni genererei se lasciasse che la paura prendesse completamente il comando della situazione.

PARADOSSO - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Cambiare sempre rimanendo se stesso



Corrisponde ad una logica di paradosso quando una persona è in grado di assumere molteplici sfaccettature, pur rimanendo se stessa, a seconda di ciò che le è funzionale «rappresentare» di se.

PARADOSSO - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Cambiare sempre rimanendo se stesso - esempio



Ogni volta che dovrò lavorare con un un collega più anziano che si definisce con orgoglio «la memoria storica» dell'azienda, come un allievo devoto mi metterò in posizione one-down facendogli percepire il mio forte desiderio di apprendere da lui, così che la collaborazione possa essere migliore.

CONTRADDIZIONE - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Stratagemmi da utilizzare in caso di blocco da Contraddizione

Partire dopo per arrivare prima

Intorbidire le acque per far venire a galla i pesci

Lineare contro circolare, circolare contro lineare

Uccidere il serpente con il suo stesso veleno

Cambiare sempre rimanendo se stessi

CONTRADDIZIONE - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Partire dopo per arrivare prima



Aspettare le mosse dell'avversario, invece di agire per primi, consente di comprendere le sue intenzioni e studiare la modalità più funzionale per contrattaccare, così da essere vincenti pur essendo partiti dopo.

Un modo tipico di «partire dopo per arrivare prima» è quello di fare domande invece che fare affermazioni

CONTRADDIZIONE - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Partire dopo per arrivare prima - esempio



Se io mi mostro poco competente con il collega che vuole mettersi in bella mostra con il capo a mio discapito, lui si tranquillizzerà e non cercherà di «farmi fuori». In questo modo, al momento giusto, potrò far vedere al capo tutte le mie capacità migliori senza temere avversari.

CONTRADDIZIONE - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Intorbidire le acque per far venire a galla i pesci



Disorientare una persona, renderla confusa, fa in modo che la stessa venga allo scoperto rendendo manifeste le proprie intenzioni. Quindi, più rendo confusa la situazione, più la persona sentirà il bisogno di «fare chiarezza»

CONTRADDIZIONE - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

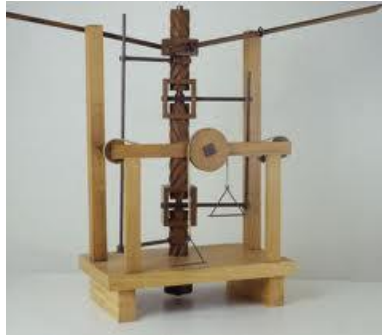
Intorbidire le acque per far venire a galla i pesci - esempio



Se un collaboratore al quale ho affidato un progetto, dichiara di aver assolutamente chiaro ciò che deve fare e di possedere tutti i dati per essere operativo ma io ho il sospetto che «sta barando» magari per timore di essere ripreso da me, posso fare delle domande o delle affermazioni che lo traggano in inganno allo scopo di far venire a galla la realtà

CONTRADDIZIONE - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

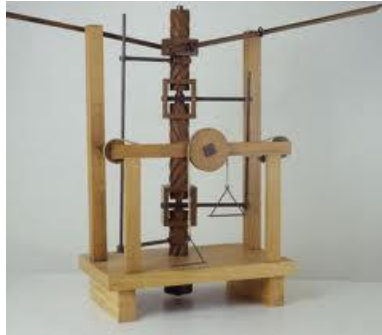
Lineare contro circolare, circolare contro lineare



Nel principio di complementarità, gli estremi si attraggono a vicenda. Quando una persona è bloccata in una logica di contraddizione, costruire una strategia altrettanto contraddittoria, permette di creare una dinamica tale per cui la sua posizione diventa insostenibile ed è pertanto costretta a mutarla con modalità che giocano a nostro favore o a favore dell'obiettivo da raggiungere

CONTRADDIZIONE - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Lineare contro circolare, circolare contro lineare - esempio



Con la persona particolarmente aggressiva non dovrò mostrarmi ancor più aggressivo ma più morbido, così che percepisca la «stonatura» e l'inutilità dei suoi modi aggressivi e scelga di diventare a sua volta più morbido

CONTRADDIZIONE - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Uccidere il serpente con il suo stesso veleno



Solitamente siamo abituati a rispondere con un attacco all'attacco di un'altra persona. Uccidere il serpente con il suo stesso veleno, utilizzando la logica della contraddizione, prescrive di rispondere con una modalità esattamente opposta a quella consueta già sperimentata in modo fallimentare.

CONTRADDIZIONE - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Uccidere il serpente con il suo stesso veleno - esempio



Analogamente all'esempio utilizzato per lo stratagemma «lineare contro circolare, circolare contro lineare», se io mi mostrerò educato e cortese con una persona dai modi scortesi, le altre persone presenti non potranno fare a meno di rilevare la sua maleducazione per contrasto con la mia cortesia e formulare un giudizio favorevole nei miei confronti e sfavorevole nei confronti dell'altro

CONTRADDIZIONE - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Cambiare sempre rimanendo se stessi



Fa leva sulla capacità di adattarsi strategicamente ai cambiamenti, senza fissarsi su nessuna posizione specifica ma spostandosi continuamente da una all'altra per non rimanere intrappolati da preconcetti e pregiudizi.

CONTRADDIZIONE - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Cambiare sempre rimanendo se stessi - esempio



E' strettamente riferito alle capacità del Counselor di creare sintonia già che, mutare costantemente, spostare il punto di vista o cambiare il comportamento di volta in volta affinché sia più funzionale, ci rende capaci nel sintonizzarci sulle necessità del nostro interlocutore

CREDENZA - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Stratagemmi da utilizzare in caso di blocco da 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

Portare il nemico in soffitta e togliere la scala

Creare dal nulla

Stratagemma dello stratagemma svelato

Vincere senza combattere

CREDENZA - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Solcare il mare all'insaputa del cielo



E' una tecnica che agisce in modo indiretto spostando l'attenzione dal nocciolo del contendere ad altro. In questo caso, per utilizzare a nostro favore la logica della credenza, qualunque argomento credibile che induca una «distrazione» è utile a spostare l'attenzione.

CREDENZA - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Solcare il mare all'insaputa del cielo - esempio



Quando una persona è bloccata nel fare qualcosa che la spaventa, è utile costruire un rituale che la distolga dalla sua preoccupazione. Un esempio è nella tecnica della «peggiore fantasia»

CREDENZA - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Intorbidire le acque per far venire a galla i pesci



Si utilizza quando la credenza della persona, anche se palesemente disfunzionale, è così forte che è necessario non opporvisi ma destrutturarla dall'interno

CREDENZA - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Intorbidire le acque per far venire a galla i pesci - esempio



Se una persona è preoccupata dall'idea di sbagliare qualcosa quando prepara dei documenti per il proprio lavoro, ed in virtù di questo controlla tutto ossessivamente fino a farsi venire così tanti dubbi sul risultato del suo lavoro da essere indotta a cambiarne alcune parti che a quel punto davvero saranno errate, dovremo farle notare come la sua necessità di controllo porta ad una perdita di controllo che genera errori

CREDENZA - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Uccidere il serpente con il suo stesso veleno



Quando è applicato dalla persona nei confronti di se stessa, corrisponde alla logica della credenza. Punta ad interrompere una credenza consolidata con la credenza stessa che la persona ha dentro di sé

CREDENZA - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Uccidere il serpente con il suo stesso veleno - esempio



La persona sotto mobbing ha la credenza di essere perseguitata. Ucciderà il serpente col suo veleno se a sua volta si sentirà di poter perseguitare. Ad esempio potrebbe dire al persecutore «Facendo così lei mi aiuta a crescere e quindi la ringrazio davvero». In questo modo, poiché di solito il persecutore interrompe la sequenza, il serpente ucciso è quello dentro la persona che si sente perseguitata, non del persecutore

CREDENZA - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Portare il nemico in soffitta e togliere la scala



Consente di creare un'illusione d'alternativa che induce la persona a cui stiamo dando consulenza a seguirci in una serie progressiva di cambiamenti tali per cui, al termine di questa sequenza, si troverà senza nemmeno rendersene conto in uno scenario totalmente mutato.

CREDENZA - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Portare il nemico in soffitta e togliere la scala - esempio



Con le persone affette da disturbo compulsivo, si può costruire un rituale che mantenga il disturbo ma con modalità regolamentate nella quantità e negli orari.

« Se proprio devi controllare tante volte al giorno la lista dei tuoi appuntamenti (del giorno successivo) per essere certo di non mancare a nessuno, fallo. Ma fallo solo appena entrato in ufficio, prima e dopo pranzo, e prima di tornare a casa. Ed ogni volta, prima di farlo, metti sul tuo palmare un allarme che ti segnali ogni singolo appuntamento 2 ore prima dell'incontro

CREDENZA - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Creare dal nulla



Ciò che non esiste, quando creduto reale, è in grado di produrre cambiamenti effettivi. Per ottenere questo risultato, ciò che è inventato deve risultare più credibile della realtà stessa. Questo permette alla persona a cui stiamo fornendo la consulenza di costruire e gestire la propria realtà invece di subirla.

CREDENZA - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Creare dal nulla - esempio



Le tecniche tratte dal Problem Solving Strategico del «come se», dello «scenario futuro», dello «scalatore», sono già delle modalità con le quali si crea dal nulla. Creano una credenza differente da quella disfunzionale fino a quel momento considerata, inducendo la persona a realizzare una «profezia che si autodetermina»



CREDENZA - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Stratagemma dello stratagemma svelato



Consiste nello svelare anticipatamente l'effetto che sortirà lo stratagemma utilizzato. Nella convinzione che quanto predetto accadrà, la persona si comporterà diversamente rispetto al solito schema disfunzionale «praticato» e vedrà così mutare la situazione in meglio.

CREDENZA - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Stratagemma dello stratagemma svelato - esempio



Simile alla «profezia che si autodetermina», la persona aspettandosi determinati risultati dalla strategia applicata, poiché li abbiamo rivelati prima come possibili, metterà in atto modalità che aiutano il realizzarsi di quanto preventivamente dato per possibile

CREDENZA - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Vincere senza combattere



Poiché frequentemente una difficoltà si trasforma in problema per via di ciò che noi facciamo, rimanere fermo diventa la strategia opportuna per uscire dal problema stesso. In questo caso la strategia si basa apparentemente sull'assenza di strategie. Per utilizzare a nostro favore la logica della credenza, diventa necessario rendere evidente alla persona a cui stiamo fornendo la consulenza come la sua immobilità lo renda più forte di qualunque azione

CREDENZA - GLI STRATAGEMMI D'INTERVENTO

Vincere senza combattere - esempio



Tipicamente chi ha una grande fiducia nelle proprie risorse, sa di essere credibile, non ha bisogno di fare nulla per essere convincente e non cerca di rintuzzare attacchi o contrapposizioni. Così per il solo fatto di tacere e non contrapporsi ad ogni attacco, acquisisce credibilità : «se non si difende probabilmente non ne ha bisogno»; così si attiva una profezia autoavverantesi positiva