

# «Cosa abbiamo imparato durante l'isolamento e come possiamo usarlo nella ripartenza»

Prof. Alessandro Magnanensi



i Webinar  
*by Directio*

WEBINAR > TITOLO

A cura dell'ODCEC di Torino

3 Luglio 2020

<p><b>CHE COSA VOGLIAMO SMETTERE DI FARE</b></p>	<p><b>CHE COSA VOGLIAMO COMINCIARE A FARE</b></p>
<p><b>CHE COSA POSSIAMO FARE MEGLIO</b></p>	<p><b>CHE COSA VOGLIAMO FARE DI PIU'</b></p>

# **PAURA – ANSIA – ANGOSCIA**

## **ASCOLTARE SE STESSI**



## **QUALE RIVOLUZIONE STA ACCADENDO DENTRO DI ME**

**PAURA = Per combatterla occorre  
evocarla fino a portarla a saturazione.**

**«LA PAURA GUARDATA IN FACCIA SI  
TRASFORMA IN CORAGGIO, LA PAURA  
EVITATA DIVENTA TIMORE – PANICO»**

**RABBIA = Coltivare la gentilezza reciproca  
la gentilezza è un virus positivo**

I BLOCCHI EMOTIVI RAFFORZANO LE  
NOSTRE RESISTENZE AL CAMBIAMENTO

**USIAMO LA NOSTRA RABBIA PER  
FOCALIZZARCI SU CIO' CHE DAVVERO  
CI INTERESSA**

# IL PROBLEMA DI RIATTIVARE UN CONTATTO

*«CAMPANELLO D'ALLARME QUANDO CI  
AVVICINIAMO TROPPO»*

# TENUTA EMOTIVA

=

Occasione per sviluppare più sensibilità

## **1) DOVE CI TROVIAMO DAL PUNTO DI VISTA EMOTIVO**

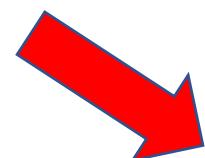
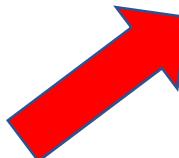
**SOCRATE:** Conosci te stesso così che conoscerai meglio gli altri.

## **2) SAPERSI ALLINEARE CON LE PROPRIE EMOZIONI**

## **3) EMPATIA:** Non basta dire ti sento deluso, ma aggiungere mi sembra di capire che è per questi motivi.....

**SOLITUDE**= *Spazio per pensare*

**SOLITUDINE**



**LONELINESS**= *Parte dolorosa che evoca  
angoscia e rabbia*

**LO SPIRITO DELL'INSAZIABILITA'=**  
**TI PORTA A CORRERE TUTTO IL TEMPO**  
**SENZA CHIEDERTI SE DOVE STAI**  
**CORRENDO E' LA DIREZIONE IN CUI VUOI**  
**ANDARE – NON GODERE DEI**  
**RISULTATI OTTENUTI**

**CHI SIAMO - COSA VOGLIAMO –  
DOVE VOGLIAMO ANDARE –  
COSA CI GUIDA – PERCHE' FACCIO QUELLO  
CHE FACCIO – COSA MI SPINGE –  
CHE TIPO DI EREDITA' VOGLIO LASCIARE**

## **CAPACITA' PERSONALI:**

- RESILIZIENZA
- FORZA INTERIORE
- MOTIVAZIONE
- IMMAGINAZIONE PER CREARE ALTERNATIVE
- INVENTARE LAVORI NUOVI

**PAZIENZA  
PERSISTENZA  
PRATICA**

**LA RESILIENZA E' LA RESISTENZA CHE LA  
MOTIVAZIONE OPPONE A EVENTI O  
IMPREVISTI E VA ALLENATA.**

**NOI NON POSSIAMO CAMBIARE L'INIZIO  
MA  
POSSIAMO CAMBIARE IL FINALE**

## **GRUPPO:**

- A) Persone che fanno il compito
- B) *Persone che condividono*

- ***COME STA ANDANDO ORA NON OGGI?***
- ***COME POSSO AIUTARTI IN QUALCHE  
MODO?***

# **CAMBIARE IL MINDSET (La Mentalità) DELLA NOSTRA AZIENDA**

**Ricominceremo tornando indietro,  
mentre dobbiamo addestrarci ad affrontare l'esterno**

# SIAMO TUTTI NELLA STESSA BARCA

*Persone che si attivano e altre che si  
allontanano dal problema*

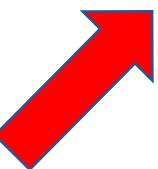
**RESET**= Cambiare modo di ragionare, fermarsi e ripartire dall'inizio.

**REFOCUS**= Rifocalizzare perché le priorità cambiano, decidere su cosa prestare attenzione.

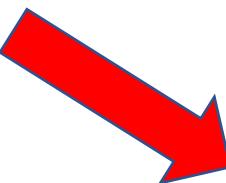
**REGROUP**= Rifondare il TEAM – chi fa che cosa

**RESTART**= Ripartire

Focus nel breve periodo



AZIENDA = 2 TEAM



Focus nel lungo periodo

**TENTATIVO DI SPOSTARE LE  
COSE CHE NON CONTROLLI  
NELL'AMBITO DI QUELLE CHE  
CONTROLLOI.**

# DOVE SONO LE TUE PERSONE

- Impaurite e Angosciate → Motivazione
- Confuse e non sanno dove andare → Motivazione / Ingaggio
- Ottimiste e Vorrebbero Fare → Ingaggio

**LE PERSONE VOGLIONO  
LAVORARE CON COLORO CHE  
GLI SOMIGLIANO**

**LA RISPOSTA ALL'INCERTEZZA E'  
LA CREAZIONE DI ALTERNATIVE.**

**MOTIVAZIONE**



**ESTRINSECA:**  
(Alibi)

CHE VIENE DA FUORI  
(Faccio per qualcun altro)

**INTRINSECA:**  
(inarrestabile)

AUTO – MOTIVAZIONE  
(Mosso dalla passione)

# **TECNICA PER GENERARE STRATEGIE ALTERNATIVE**

**COME POSSO ESSERE D'AIUTO?**  
**COME POSSO FARE LA DIFFERENZA?**  
**COME POSSO CREARE VICINANZA  
EMOTIVA?**

## **1)COME PEGGIORARE VOLONTARIAMENTE**

**ARCHIMEDE (EFFETTO MOLLA): Per raddrizzare qualcosa devi imparare tutti i metodi per storcerla di più.**

**LA CREATIVITA': Più cerco di inventare qualcosa, meno invento**

**Più cerco di rimanere bloccato per fallire più apro la mia mente**

## **2) LO SCENARIO AL DI LA' DEL PROBLEMA**

**In modo più fantasioso immaginare le cose che faremmo diversamente – quali comportamenti, quali dinamiche non solo positive ma anche negative per evitare effetti Boomerang.**

**Quando abbiamo fretta occorre andare più piano.**

**STRINGERE RAPPORTI NEL MEDIO-LUNGO  
PERIODO CON FORNITORI E CLIENTI**



**NO MORDI E FUGGI**

***LA COMPLESSITA' GENERA FENOMENI DI INCERTEZZA  
ASSOLUTA, OCCORRE TROVARE SOLUZIONI SEMPLICI.***

***OGGI SIAMO GUERRIGLIERI***

***1) VELOCITA'***

***2) ASTUZIA***

***3) TRE METRI      TRE GIORNI***

Quale sarebbe la situazione una volta raggiunto

- 1) VISIONE LUCIDA, OBIETTIVO DA RAGGIUNGERE**
- 2) DEFINIRE CON CHIAREZZA E CONCRETEZZA IL PROBLEMA DA RISOLVERE**

**PROBLEMA:** Cosa è – Come funzione – Funziona sempre allo stesso modo o cambia – Chi ne è coinvolto – In quali situazione si presenta – quando si presenta

- 3) QUALI SONO STATI I TENTATIVI DI SOLUZIONE E ANALISI DELLE TENTATE SOLUZIONI DISFUNZIONALI**
- 4) CREARE SOLUZIONI ALTERNATIVE, ISOLARE I TENTATIVI FALLIMENTARI (so ciò che non devo fare)**
- 5) LA POLITICA DEI PICCOLI PASSI (Popper)**

I sistemi viventi mantengono la loro OMEOSTASI = Resistenza al cambiamento

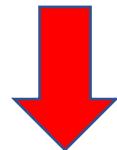
Cominciare da piccoli passi generando effetto VALANGA

**TECNICA DELLO SCALATORE**

=

**PARTIRE DALLA CIMA A RITROSO**

## **CONSAPEVOLEZZA DI SE'**



E

Mettere una sveglia 3 volte al giorno:

Respiro e cosa sto provando in questo momento,  
che emozione?

Rabbia-Frustrazione-Gioia-Impazienza-Curiosità- Noia-  
Entusiasmo

Di cosa ho bisogno?

## **PRESENZA PER GLI ALTRI**



Dedicare 2 minuti ad una persona:  
Come si sente-Di cosa ha bisogno-  
Cosa pensa-Cosa sta facendo

**1) TRE MINUTI DI RESPIRO = Espirazione doppio dell'inspirazione.**

**2) MOMENTO ALTERNATIVO = Nei momenti difficili prendere un respiro e chiedere cosa farebbe la versione migliore di ME. Questo ci evita di prendere decisioni permanenti su emozioni temporanee.**

**3) DIALOGO GENTILE CON NOI STESSI = Basta sindrome dell'impostore o del giudice.  
Noi allontaneremmo un membro del Team che agisse così con noi.**

## **GRATITUDINE:**

Ogni giorno scrivere 3 cose di cui siamo grati  
Scrivere in un post-it e metterlo in un vaso.

**«COSA POSSO FARE IO PER TE»**

**NEGOZIAZIONE=**  
**INTERESSI E POSIZIONE=**  
**LA STORIA DELL'ARANCIA**

**GESTIONI DELLE OBIEZIONI:  
HAI PERFETTAMENTE RAGIONE E POI  
PARLARE DEL PROBLEMA MEGLIO DEL  
CLIENTE PER ACQUISIRE  
CREDIBILITA' E FIDUCIA**

**LA DOMANDA DEL PERCHE' VA  
EVITATA**

**PERCHE' CI CONDUCE A RICERCARE  
CAUSE**

**DEL PASSATO CHE NON PUO'  
ESSERE CAMBIATO**

**OTTIMO MOMENTO PER ENTRARE IN CONTATTO CON NUOVE PERSONE E NUOVI INTERLOCUTORI.**

**FARE GRUPPO SU WHATSAPP: Cosa pensate succederà,  
Quali opportunità vedete, Come possiamo  
collaborare, Come potremmo esserci d'aiuto?**

**PASCAL = Se vuoi persuadere qualcuno,  
prima devi predisporre il cuore e poi  
toccare l'intelletto.**

**SENECA:**

**NESSUN VENTO E' PROPIZIO AL NAVIGATORE  
CHE NON SA DOVE ANDARE.**

**SE IL PERCHE' E' COSI' FORTE,  
IL COME NON E' MAI UN PROBLEMA**

**NON CHIEDERE UNA VITA FACILE,  
CHIEDI DI ESSERE UN UOMO PIU' FORTE**

# GRAZIE