

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



i Webinar
by Directio

Prof. Alessandro Magnanensi

**CHE COSA VOGLIAMO
SMETTERE DI FARE**

**CHE COSA VOGLIAMO
COMINCIARE A FARE**

**CHE COSA POSSIAMO
FARE MEGLIO**

**CHE COSA VOGLIAMO
FARE DI PIU'**

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

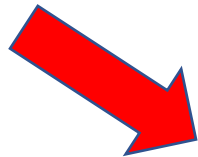
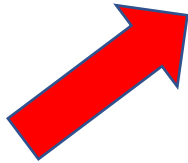
SOCRATE: Conosci te stesso così che conoscerai meglio gli altri.

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.....

SOLITUDINE

SOLITUDE= *Spazio per pensare*



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*

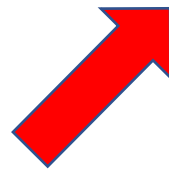
RESET= Cambiare modo di ragionare, fermarsi e ripartire dall'inizio.

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

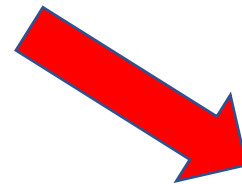
REGROUP= Rifondare il TEAM – chi fa che cosa

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
CONTROLLI.**

DOVE SONO LE TUE PERSONE

- Impaurite e Angosciante → 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

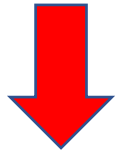
- 3) QUALI SONO STATI I TENTATIVI DI SOLUZIONE E ANALISI DELLE TENTATE SOLUZIONI DISFUNZIONALI
- 4) CREARE SOLUZIONI ALTERNATIVE, ISOLARE I TENTATIVI FALLIMENTARI (so ciò che non devo fare)
- 5) LA POLITICA DEI PICCOLI PASSI (Popper)

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
Scriverlo 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