

RESISTENZE E STRATEGEMMI

Le resistenze umane

Le resistenze umane riguardano l' **aspetto tattico** della conversazione orientata al **cambiamento** delle disposizioni percettive e comportamentali dell' interlocutore.

Il comunicatore/persuasore deve rilevare l' eventuale tipo di resistenza al cambiamento della persona che gli sta di fronte, per poi selezionare la **tattica persuasoria** da usare.

Tipologie di resistenza diverse richiedono **stratagemmi** e tattiche comunicative differenti.

Le resistenze umane: i tipi

collaborativo

**vorrei
ma non posso**

**nè oppositivo
nè collaborativo**

oppositivo

Le resistenza collaborativa: il tipo

Caratteristiche

Persona non oppositiva, non squalificante, con motivazione al cambiamento.

Tattica comunicativa

La tattica comunicativa più idonea per guidarla verso il cambiamento è quella di tipo razionale-dimostrativo.

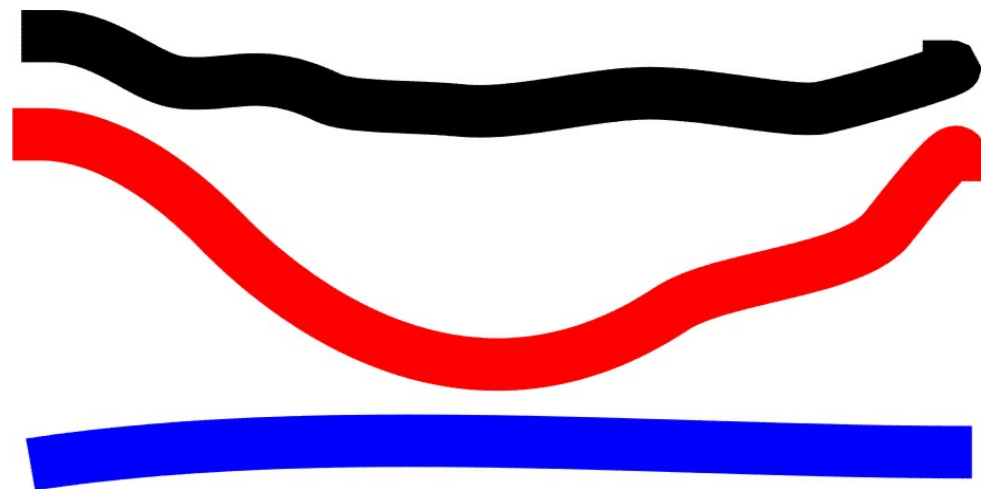
Bisogna ridefinire in maniera logico-razionale la sua prospettiva sulla realtà ritenuta disfunzionale con lo scopo di condurre l'interlocutore a comprendere ciò che non funziona. Portandolo, così, a una forma di cambiamento consapevole.

Stratagemma

Se vuoi drizzare qualcosa storcilo di più

“Se vuoi raddrizzare qualcosa, storcilo di più ”

- amplificare quello che fa l'avversario per portarglielo contro
- forzare il nostro interlocutore nella direzione opposta a quella desiderata
- valutare che cosa potresti fare o non fare per peggiorare la situazione



Le resistenza vorrei ma non posso: il tipo

Caratteristiche

Si tratta di una persona che ha motivazioni e al contempo necessità di cambiamento, ma non riesce a metterlo in atto.

Tipico delle persone ingabbiate in una rigida percezione della realtà, al punto tale che comprendono razionalmente cosa dovrebbero fare per cambiare, ma non riescono a metterlo in pratica.

Tattica comunicativa

La tattica si basa su manovre indirette e suggestive, indirizzate a condurre l'interlocutore a cambiare senza che se ne renda conto.

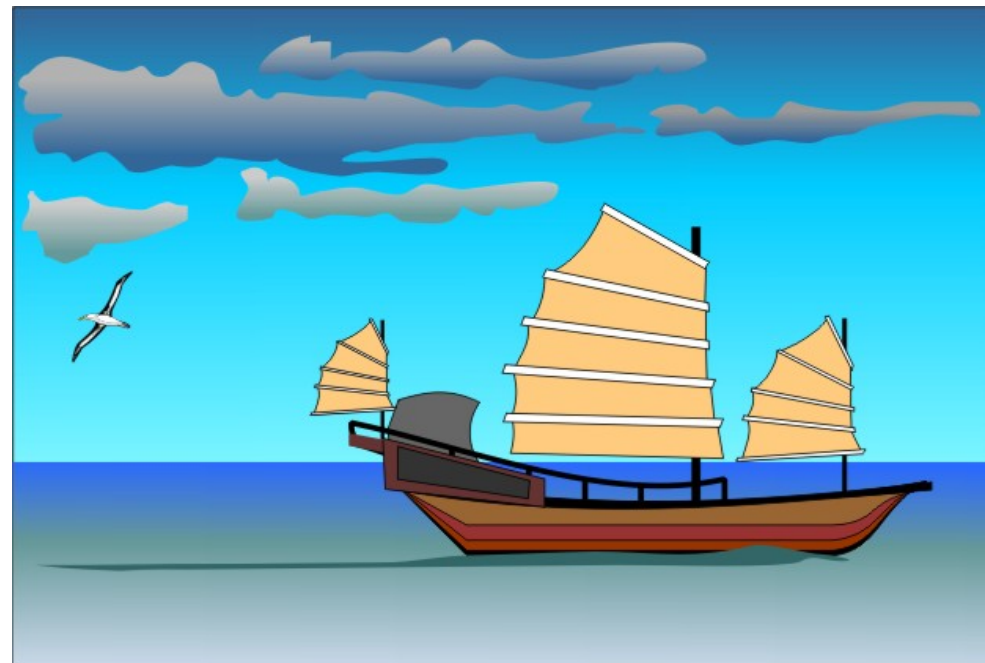
Stratagemma

Solcare il mare all'insaputa del cielo

“Solcare il mare all’insaputa del cielo”

- attirare l'attenzione su qualcosa e colpire su un'altra: finta al volto e colpo al ginocchio
- sviluppare la capacità di influenzare una situazione senza che questo venga notato e aggirando la resistenza al cambiamento che cerchiamo di indurre
- utilizzare un tipo di azione indiretto, piuttosto che uno diretto

(esempio: gli esercizi di ginnastica dei bambini col pennarello)



Le resistenza oppositiva: il tipo

Caratteristiche

Si tratta di una persona che squalifica, contesta, si oppone e non segue le indicazioni e le modalità dimostrate efficaci per risolvere un problema o raggiungere un obiettivo.

Tattica comunicativa

La tattica comunicativa più idonea per guidare un oppositivo verso il cambiamento è quella di tipo paradossale.

Bisogna enfatizzare le criticità che sottolinea fino al punta da indurlo a contraddire se stesso, di fronte all'esagerazione, operando un vero e proprio ribaltamento.

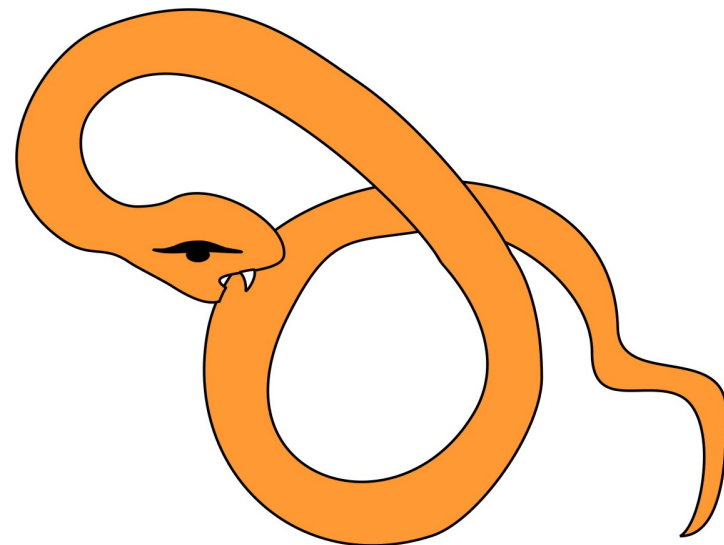
Stratagemma

Uccidere il serpente con il suo stesso veleno

Aggiungere legna per spegnere il fuoco

“Uccidere il serpente col suo stesso veleno”

- la miglior difesa sta nella capacità di rimandare l’attacco del nemico indietro
- come mi difendo da un armato se sono disarmato? Metto la sua arma (la sua forza) contro di lui
- a un aggressivo dico:
 - *grazie della tua resistenza, perché mi permette di conoscerti meglio*
 - oppure
 - *non sei così aggressivo come pensi*
- illudo l’avversario facendolo sembrare superiore, portandolo ad attaccare convinto del suo successo, per poi prendere il controllo delle sue armi e usarle contro di lui. La difesa è trasformata in attacco



(esempi: TYFS Nick Naylor nello show, Mandela)

“*Aggiungere legna per spegnere il fuoco*”

- usare la stessa cosa che fa l'altro, aggiungendo qualcosa che gli si ritorce contro
- opporre la stessa cosa
- prescrizione del sintomo
- la logica paradossale spezza il fallimento di quella ordinaria spingendola al suo limite
- in alternativa, sfilarsi, evitare, lasciare che l'altro vada in autocombustione e aspettare



(esempi: TYFS Nick Naylor con l'uomo Marlboro, Sanremo - Clerici)

Le resistenza nè oppositiva nè collaborativa: il tipo

Caratteristiche

Questo tipo di resistenza è caratterizzata da:

- a) la persona resiste perché ha più potere di noi
- b) sa o pensa di saperne più di noi su uno specifico argomento

Questo tipo di resistenza si caratterizza inoltre per una forte rigidità mentale, caratteriale o di ruolo, così da impedire alla persona di uscire dalla propria visione della realtà e di mettersi in gioco.

Tattica comunicativa

Si dovrà essere molto attenti a entrare nella logica della rappresentazione rigida, assumere i codici logici evitando qualunque negazione e squalifica di tale costruzione: dialogo strategico.

Stratagemma

Intorbidire l'acqua per far venire a galla i pesci

“Intorbidire le acque per far venire a galla i pesci”

- ascoltare, domandare, interpretare la logica dell'altro, ridefinire
- creare confusione
- aprire la guardia per poi attaccare sull'attacco
- dichiarare una propria debolezza
- il tentativo di riprendere il controllo porta all'effetto opposto: perderlo di più ogni volta

(esempi: Stevenson e Zorin - consiglio ONU)

