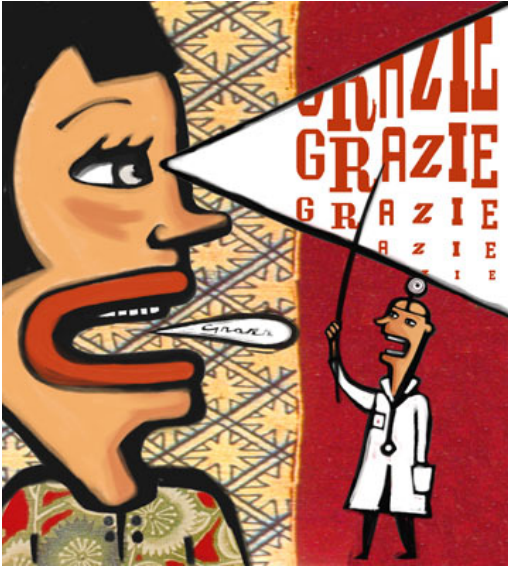


Un percorso

In una relazione di coaching, seguiamo un breve percorso: dal malessere di cui si incolpa l'altro, al rendersi conto di come ce lo si procuri da soli imponendosi dei presupposti come realtà, al presupporre utilmente per un rapporto di fiducia.



Parliamo di fiducia e salta fuori il rapporto con Ubaldo.

Mi dici che lui ha pregiudizi ("boccia le mie proposte per motivi pregiudiziali"). E poi ridiamo rendendoci conto che *tu* hai il pregiudizio che lui abbia pregiudizi.

Cerchi di dimostrarmi che lui davvero ha davvero pregiudizi raccontandomi come lui metta da parte i progetti ZXY finché non vengono firmati dal cliente anche se ha già avuto la prova che presto o tardi li firma.

Può darsi che se avesse pregiudizi magari si comporterebbe così, ma il fatto che si comporti così non dimostra affatto che ne abbia. Se ti chiedi "quali altri motivi potrebbe avere per comportarsi così?" certamente ne puoi ipotizzare almeno altri 10, e fra questi magari qualcuno lo condividi.

Ti ho chiesto quale danno ti procura il suo comportamento di mettere da parte ZXY fino a quando non è firmato, e mi hai risposto che ti procura un "danno emozionale". Ti sei poi reso conto che sei tu stesso a procurarti quel danno attribuendo dei significati non negoziati ai fatti, e che non esiste nessun altro danno.

Basta il suo sguardo per farti 'capire' che o teme di essere fregato/non ti crede o vuole fregare, e tu ci rimani male. Hai sfiducia: coltivi la fede nei tuoi presupposti invece che andare a falsificarli per creare un con-testo di fiducia.

Posto che è professionale **fondare relazioni di fiducia** vediamo come fare.

Primo: riconoscere che le tue interpretazioni del suo comportamento non sono il suo comportamento: quello che lui fa è di guardarti in un certo modo. Che lui tema di essere fregato è una tua interpretazione del suo modo di guardare.

Tu non sei rimasto male a causa del suo sguardo, ma a causa di come l'hai interpretato.

Appena riconosci la differenza fra i comportamenti e le tue interpretazioni sei libero dal reagire ad esse e puoi creare con l'altro un con-testo di fiducia (il testo fatto insieme che, con l'attenzione agli obiettivi e al nesso causa-effetti fra obiettivi e risultati, è l'essenza della collaborazione) invece di fartene uno onanistico, che è l'essenza dell'isolamento vittimistico.

Non ti sto chiedendo di non usare le tue interpretazioni, ti sto chiedendo di non confonderle con la realtà, e di fondare la tua relazione su un testo fatto insieme che vi consenta di presupporre l'intenzione altrui di collaborare.

Per farlo *usa le tue interpretazioni non per identificartene ma per creare il con-testo di fiducia*. Puoi cominciare chiedendogli di commentare la tue interpretazioni sgradevoli, es: "ho l'impressione che tu tema di essere fregato, è così?".

Mi dici che non sei il tipo che fa queste domande, ma a me non sembri affatto un tipo che scoperto che si fa seghe mentali dolorose ha voglia di continuare a farsele.

Secondo: chiedersi esplicitamente a vicenda cosa si vorrebbe verificare, definire insieme i criteri della verifica e poi verificare insieme.

Fra parentesi: può essere che Ubaldo faccia altrettanto con te, magari anche lui è vittima della propria sfiducia, anche lui è responsabile al 100%.

Se tu liberi te stesso dalla tua fede nei tuoi presupposti, puoi invitarlo a liberarsi a sua volta. Il che, oltre ad essere etico, ti è utile.

Oltre ad essere etico e utile, è gradevole: nelle relazioni di fiducia puoi liberarti, che è come dire che puoi riconoscere il potere della tua responsabilità e la responsabilità del tuo potere.

Ecco cosa puoi fare:

1. fai l'elenco degli incazzi/fastidi/disagi con Ubaldo (tanto per continuare a esplorare il rapporto con lui come esempio)
2. per ciascuno rileva i presupposti/sospetti a cui reagivi in modo da distinguerli bene dai fatti. Questa operazione spesso aiuta già molto da sola perché ti libera dal reagire ai valori simbolici che attribuisce ai fatti e ti permette di dirigere tutta la tua attenzione agli obiettivi di collaborazione.
3. negozia questi presupposti con lui, facendo domande.
4. definite insieme quello che vorreste verificare
5. negoziate le verifiche
6. verificate
7. rinegoziate ...

Bacio

emma