

L'obiettivo ben formato

a cura di Anna Maria Megna

[Da "Strategie. Rivista Italiana di Programmazione Neuro Linguistica", n. 2 2003, pp. 49 -51]

La rubrica è dedicata a giochi, simulazioni ed esercitazioni. L'intento è di presentare una o più schede che illustrino in modo strutturato esercitazioni, a volte già conosciute, a volte nuove, che sono normalmente utilizzate nei seminari di PNL. Ogni numero della rivista dedicherà la rubrica ad un argomento. Iniziamo qui con gli Obiettivi.

"...attraverso il gioco un individuo diventa consapevole dell'esistenza di vari tipi e categorie di comportamento... Impara o acquista un nuovo modo di vedere, flessibile e rigido ad un tempo, che viene poi tradotto nella vita, quando si accorge che in un certo senso il comportamento può essere legato a un tipo logico o a uno stile. Non si tratta di imparare lo stile particolare richiesto da questo o quel gioco, ma la flessibilità degli stili e il fatto che la scelta di uno di essi o di un ruolo è collegata alla cornice e al contesto del comportamento. E il gioco stesso è una categoria di comportamento, classificata in qualche maniera da un contesto" (Gregory Bateson, "Questo è un gioco")

La decisione di inserire in *Strategie* una rubrica rivolta all'analisi di Esercizi e Giochi è stata suggerita dal presupposto che in una rivista che si occupa di PNL è naturale offrire una rubrica che abbia come oggetto l'apprendimento esperienziale; considerando l'apprendimento come "un cambiamento del comportamento in seguito ad un'esperienza".

Questa rubrica ha una doppia finalità: da una parte di produrre la documentazione scritta di materiale di cui non rimane memoria storica se non in una sorta di "tradizione orale"; dall'altra di offrire su questo materiale alcune differenziate chiavi di lettura che possano tornare utili a chiunque utilizzi le strategie di PNL, direttamente su di sé o, all'interno di contesti formativi, su altri.

A questo fine ogni esercizio è strutturato in modo schematico così da fornire, anche da un punto di vista visivo, un'immediata e chiara indicazione della struttura, del/degli obiettivi e delle principali caratteristiche di tali giochi/esercitazioni.

L'obiettivo ben formato

Il concetto di obiettivo comporta la presenza di quattro elementi:

1. uno stato presente/problema che si vuole modificare/risolvere
2. uno stato desiderato che sostituisca l'attuale
3. le operazioni per passare dal primo stato al secondo,
4. un test per verificare il risultato delle operazioni: il raggiungimento dello stato desiderato.

E' pertanto necessario:

- a. individuare e definire il problema e/o gli elementi dello stato presente che si vogliono modificare
- b. esprimere il desiderio e trasformarlo in obiettivo
- c. definire le risorse e le azioni necessarie per raggiungerlo

Esercizio

Obiettivi:

- diventare consapevoli del problema che si vuole superare
- raccogliere il massimo di informazioni possibili rispetto ad un obiettivo da raggiungere;
- sviluppare l'abilità nel formulare in modo adeguato un obiettivo;
- sviluppare la capacità e acquisire l'abitudine ad ampliare la propria mappa;
- sviluppare e allenare la capacità a porsi in una posizione percettiva diversa dalla prima;
- allenare la capacità di osservazione e calibrazione.

Utilizzo: l'esercizio può essere usato in percorsi formativi contenenti temi dedicati a

- * motivazione
- * coaching
- * dinamiche di gruppo (per confrontarsi rispetto ad un obiettivo del gruppo)

Dimensione del gruppo: gruppi di quattro persone (A, B, C, D)

Durata: 30 minuti per ogni soggetto; totale 120 minuti

Materiale: (Allegati A e B)

Struttura dell'esercizio:

Prima parte:

- * A parla di un proprio problema che vuole risolvere
- * B pone le domande come da allegato A per sviscerare tutti gli elementi relativi al problema
- * C e D ascoltano e aiutano B

Seconda parte:

- * A dichiara a B e agli altri componenti del gruppo un proprio obiettivo relativo al problema enunciato. Una volta formulato si allontana affinché gli altri possano lavorare
- * B entra nei panni di A (seconda posizione percettiva) vivendo come se fosse suo l'obiettivo appena dichiarato
- * C fa a B delle domande che lo aiutano a formulare correttamente l'obiettivo (vedi allegato sulla buona formulazione degli obiettivi) e prende nota delle risposte
- * A rientra nel gruppo
- * C fa ad A le domande sulla buona formulazione degli obiettivi e prende nota
- * A e B confrontano le proprie risposte rispetto all'obiettivo
- * D osserva attentamente i tre e calibra
- * Feedback:

- cosa ha provato A nell'ascoltare B?
- cosa pensa A delle risposte date da B?
- queste hanno in qualche modo influenzato A nella percezione del proprio obiettivo?
- come ha vissuto B l'esperienza in seconda posizione?
- quali sono le osservazioni di C?
- come hanno vissuto A e B il rapporto con C?
- che cosa ha osservato D?

Allegato A: domande per la descrizione del problema

Descrivi il problema in termini concreti. Qual è esattamente il problema?

Cosa vedi, senti, percepisci?

Come fai a sapere che è un problema?

Cosa ti impedisce di risolverlo?

Come sai quando lo hai?

A quale esperienza è associato?

A cosa ti è utile il problema? Cosa fa di buono per te?

Allegato B : domande per la buona formulazione degli obiettivi

Esplicitato in positivo.

Che cosa vuoi ottenere specificatamente?

Espresso in termini sensorialmente basati.

Quando l'avrai ottenuto, cosa vedrai, cosa ascolterai, cosa sentirai?"

Come farai a sapere quando l'avrai ottenuto?

Come lo sapranno gli altri?

Specifico e misurabile.

In che misura vuoi raggiungerlo?(definire la quantità)

Quanto tempo ti dai?

Per quanto tempo lo vuoi?

Acquisito e mantenuto sotto la propria responsabilità.

Chi lo vuole?

Da chi dipende raggiungerlo?

Dipende solo da te ottenerlo?

Ecologico.

Quando lo avrai raggiunto come ti sentirai?

Che cosa succede a te?

Che cosa succede agli altri?

Quanto ti costa raggiungerlo?

Che prezzo sei disposto a pagare?

Cosa perdi tu?

Cosa perdono gli altri?

Cosa c'è di importante in quello che perdi?

Vale veramente la pena fare tutti gli sforzi per arrivare lì?

Metaobiettivo

A cosa ti serve ottenere questo obiettivo?

Qual è l'obiettivo di questo obiettivo?

Bibliografia

Mauro Scardovelli - Il feedback costruttivo - Unicopli, Milano 1993

George A. Miller, Eugene Galanter, Karl H. Pribram - Piani e strutture del comportamento - FrancoAngeli, Milano 1995 (7ma ediz.)

Gregory Bateson - " Questo è un gioco" - Raffaello Cortina Editore, Milano 1996

Bruno Benouski, Riccardo Santilli, Laura Quintarelli - L'arte di trasformare i desideri in risultati - FrancoAngeli, Milano 2002

