Corso dell'Ordine dei medici veterinari di Cuneo

Pianificare e realizzare i propri obiettivi con la Programmazione neuro-linguistica

Strategie efficaci per definire chiaramente i propri obiettivi personali e professionali, potenziando la capacità di raggiungerli: questo l'obiettivo di un recente[1] incontro tenutosi a Cuneo.

L'Ordine dei medici veterinari di Cuneo ha intrapreso con successo l'organizzazione di corsi Ecm per colleghi iscritti e non, cercando di proporre eventi originali e con ampio risvolto pratico. Da tre anni a questa parte l'Ordine collabora con la dott.ssa Elena Morra, consulente, formatrice, *life and executive coach*, con un'esperienza consolidata in formazione, selezione, gestione, valutazione e motivazione del personale, prima come dipendente presso importanti aziende multinazionali e oggi come libera professionista, titolare della *Emc Coaching and Consulting*. Per l'Ordine ha già tenuto corsi sulla comunicazione, sull'utilizzo della memoria, e quest'anno ha proposto l'applicazione delle tecniche di Programmazione neuro-linguistica (Pnl) a supporto della realizzazione di obiettivi personali e professionali.

© Simonetta Riva

Elena Morra, *licensed NLP Trainer*™ certificata dalla *Society of NLP* di Richard Bandler, formatrice e consulente organizzativa, *life and executive coach*, titolare della *Emc Coaching and Consulting*, ed Emilio Bosio, presidente dell'Ordine dei medici veterinari di Cuneo.

Gli obiettivi del corso

- Individuare cosa è più importante per ogni singolo partecipante dal punto di vista personale e professionale, cosa vuole raggiungere e quando, attraverso strategie efficaci per definire gli obiettivi in modo equilibrato.
- Fornire ai partecipanti le strategie efficaci per definire chiaramente un obiettivo e aumentare la loro capacità di raggiungerlo. Declinare gli obiettivi desiderati in un piano d'azione per raggiungerli più semplicemente.
- Apprendere la gestione delle proprie priorità e di quelle degli eventuali collaboratori attraverso il sistema degli obiettivi ben formati con tecniche di Pnl per il raggiungimento dei risultati desiderati.

Cos'è la Pnl?

"Una delle cose che le persone devono realmente comprendere sul lavoro della mia vita è che esso non riguarda la terapia o il business, riguarda la libertà" (*Richard Bandler* co-fontore della Pnl). La **Programmazione neuro-linguistica** è una disciplina pseudoscientifica nata agli inizi degli anni '70 in California dagli studi di Richard Bandler, uno psicologo, e di John Grinder, un linguista. Si tratta di un insieme potente ed elegante di tecniche e di modelli (sebbene i suoi fondatori parlino soprattutto di "**atteggiamento mentale**") per una *più efficace definizione dei propri obiettivi, una migliore abilità comunicativa, una maggiore capacità di motivazione e di automotivazione, una comprensione più profonda di sé stessi e degli altri*. Generalmente si usa definirla come "*lo studio della struttura dell'esperienza soggettiva*".
In altre parole, è lo studio, attraverso il linguaggio verbale, paraverbale (il corretto utilizzo di timbro, tono, volume e pause della voce) e non verbale (del corpo), di come "filtriamo" con griglie percettive (i nostri 5 sensi) e cognitive (le nostre convinzioni e i nostri valori) le informazioni che ci provengono dall'ambiente esterno o interno, e di come le organizziamo in schemi coerenti e standardizzati di comportamento per la realizzazione di un obiettivo.
La Pnl permette di imparare a gestire i propri stati d'animo, di modificare comportamenti dannosi, comunicare meglio con le persone e molto altro. È un po' come chiedersi, davanti a una bella torta, il segreto della sua ricetta: quali e quanti ingredienti ha utilizzato il pasticciere che l'ha preparata, in quali dosi esatte, con quale ordine preciso e per quanto tempo li ha miscelati?
La Pnl può essere definita anche in altro modo, partendo proprio dal suo nome. La parola "**neuro**" sta a indicare che i processi neurologici sono alla base di ogni comportamento umano. La parola "**linguistica**" suggerisce l'idea che questi processi sono tradotti, cioè rappresentati, da un codice linguistico attraverso il quale sono in una certa misura inferibili. Infine, la parola "**programmazione**" sta a significare che sequenze ordinate, e non casuali, di determinati processi neurologici hanno come esito uno specifico comportamento.
La Pnl si può dunque definire "*l'arte di provocare cambiamenti*" ed è una delle tecniche di comunicazione più accreditate e diffuse nel mondo. Bandler e Grinder hanno studiato e codificato le strategie dei più grandi terapeuti dei loro tempi (Virginia Satir, Milton Erickson e molti altri), ricavandone un modello oggi applicato ai campi più disparati, da quello medico e psicoterapeutico alla pubblicità, dalla formazione del personale allo sport e all'insegnamento.

La modalità "*coaching*"

La giornata si è aperta con un momento di condivisione tra i partecipanti incentrato su quale fosse il loro obiettivo di formazione della giornata, sulle singole aspettative e sui singoli problemi. Le risposte non si sono fatte attendere.
Al fine di raggiungere gli obiettivi del corso (*vedere riquadro*), il lavoro della giornata è stato impostato non secondo la classica modalità della

© Elena Morra, coaching & consulting

La ruota dei 10 valori della vita, uno degli esercizi proposti dall dott.ssa Morra durante l'incontro.

lezione frontale, bensì con una modalità "*coaching*", molto simile alla maieutica di Socrate (dal greco *maieutiké*, l'arte della levatrice). Per il filosofo greco, le verità sedimentate nella coscienza possono essere palesate attraverso il dialogo dagli stessi interlocutori, in ragione dei passaggi logici del loro discorso. Analogamente a quanto fa la levatrice che porta alla luce il bambino, Socrate portava così alla luce le verità del discepolo.

Esercizi pratici: memorie dall'aula

Proprio con l'intento di aiutare i partecipanti a "tirar fuori" le loro idee e "partorire" i loro obiettivi personali e professionali, il corso ha preso avvio da una prima riflessione inerente al punto di partenza in cui ci si trova (la definizione della situazione attuale) poiché, proprio come si fa con un navigatore satellitare affinché conduca nel luogo desiderato, è necessario innanzitutto impostare il punto di partenza e il punto di arrivo, altrimenti nessun luogo potrà essere raggiunto. La dott.ssa Morra ha quindi proposto ai partecipanti una serie di esercizi pratici da svolgere a tempo, la cui scansione è stata ottenuta con una tecnica diversa dal solito orologio.

Attraverso l'analisi della formula di Tim Gallway:

P (Potenziale) – I (Interferenza)
= P (Performance)

la relatrice ha chiesto ai partecipanti di individuare quanto l'influenza di alcuni fattori (interferenze) interni ed esterni (ad esempio, tipo di educazione, cultura religiosa, valori trasmessi dalla propria famiglia, ecc.) abbiano impedito la realizzazione del proprio potenziale complessivo.

Il quesito posto da un partecipante: *"Mi accontento di ciò che ho fatto oppure mi prendo la responsabilità di ciò che ho fatto?"*, ha innescato una discussione sulla "paura", stato emotivo che porta alla ricerca di un antidoto per combatterla, identificato da ognuno in modo diverso, nella sicurezza, nell'aggressività, nel coraggio, nell'autostima, nell'incoscienza o nella consapevolezza. Ma in realtà si è poi scoperto che il vero antidoto è un altro!

Come sosteneva Aldous Huxley, *"la maggior parte delle persone ha una capacità quasi infinita di dare le cose per scontate"*. Questa scoperta ha permesso ai partecipanti di svolgere un altro esercizio interessante alla scoperta di ciò che si dà in genere per scontato e di cui invece si dovrebbe ringraziare. In proposito, alcuni partecipanti hanno proposto alcune riflessioni sulle diverse religioni e su come alcune invitino a considerare sia il lato A sia il lato B di ciò che ci accade.

Un altro esercizio della mattinata, propedeutico al lavoro del primo pomeriggio, è stato incentrato sulla costruzione, nella mente dei discenti, della vita ideale, proprio come la si vorrebbe, utilizzando la capacità di sognare e di generare nuove idee e nuovi stimoli mentali. Alcuni dei partecipanti hanno detto che il cambiamento può risultare molto faticoso, altri che per cambiare sarebbe necessario addirittura "farsi violenza". In effetti, non ci si accorge che, in realtà, si cambia tutti i giorni. Le convinzioni di non poter cambiare si devono considerare degli autosabotaggi, molto pericolosi, soprattutto se limitano le nostre reali potenzialità, rendendoci inefficaci rispetto agli obiettivi che vorremmo raggiungere.

L'azione, chiave fondamentale di ogni successo

La "*coach*" ha in seguito invitato i partecipanti a immaginare di scartare un "Bacio Perugina" all'interno del quale si trovano varie definizioni per i termini di **efficace** e **inefficace**. Tra le diverse considerazioni avanzate, la più rilevante è stata sicuramente che la procrastinazione conduce a un alto livello di inefficacia. *"Action is the fondational key to all success"*, diceva Pablo Picasso. Nel *coaching* tale principio di azione è tenuto molto in considerazione: il *coach* chiede infatti la definizione dell'obiettivo in modo che, già alla fine della prima sessione, si possa iniziare a fare qualcosa di concreto per raggiungere il proprio traguardo personale.

Ma spesso le persone compiono o meno determinate azioni perché sono mosse dai valori che governano le loro capacità e i loro modi di comportarsi. Per questo motivo, attraverso un'altra tecnica di *coaching* molto interessante, i partecipanti hanno analizzato quali sono i loro valori e ciò che per loro davvero è importante. L'attenzione è stata focalizzata soprattutto sull'analisi di una serie di aree dell'esistenza, cercando di capire, in particolare, su quali di esse si stanno trascurando, e prendendo coscienza del fatto che, col tempo, potrebbero rivelarsi critiche e generatrici di insoddisfazione, frustrazione, delusione e demotivazione. Alcune di queste macroaree sono, ad esempio, la famiglia, il lavoro, la vita sociale, la crescita personale, le emozioni (*vedere foto 2*).

La platea de colleghi al lavoro.

Come formulare un obiettivo motivante, che tenga conto dei propri valori?

Esistono diverse teorie per la creazione di un obiettivo, come ad esempio la teoria **SMART**, molto utilizzata e conosciuta, in cui le singole lettere costituiscono un acronimo in inglese per ricordare meglio i punti salienti di un obiettivo: S ***specific***, M ***measurable***, A ***achievable***, R ***realistic***, T ***time related***.

Tuttavia, secondo la metodologia della Pnl, per formulare al meglio un obiettivo è necessario considerare anche altri fattori.

• **Formulare ogni obiettivo in modo positivo**: la maggior parte delle persone è molto brava a pensare e a dire che cosa non vuole, ma ha più difficoltà a pensare a cosa vuole. Ad esempio, si sentono più facilmente frasi quali "non voglio più avere un lavoro così", "non voglio essere grasso", ecc. Questo modo di esprimersi non è tanto efficace per il nostro cervello, poiché sarebbe più funzionale dire "*voglio un lavoro con le seguenti caratteristiche*", "*voglio essere in forma in questo modo specifico*".

• **L'obiettivo deve essere controllabile**: a seconda di come si formula, ci si può sentire più o meno responsabili dell'obiettivo. Ad esempio, volere che la propria moglie sorrida di più non è un obiettivo ben formulato perché non si è responsabili in prima persona della volontà di sorridere di un altro. L'obiettivo deve essere invece il più possibile sotto la nostra responsabilità e deve essere espresso sotto forma di comportamenti da attuare;

• **L'obiettivo deve essere misurabile**: se non è misurabile, come si saprà di aver raggiunto l'obiettivo? Quest'ultimo deve quindi essere espresso sia con numeri sia sensorialmente, ossia valutabile con i 5 sensi (teoria VAKOG, rappresentazione soggettiva della realtà in termini visivi, uditivi, cinestesici, olfattivi e gustativi);

• **L'obiettivo deve essere ecologico**: questo significa che dev'essere in equilibrio con i propri valori poiché, se non lo è, difficilmente si riuscirà a realizzarlo.

Alcuni errori da evitare

Ci sono tuttavia **errori** nei quali si potrebbe incorrere durante la formulazione dell'obiettivo, come pensare di potercela fare da soli, con la propria forza di volontà, non sapendo perché si vuole ciò che si vuole, oppure avere obiettivi non realistici o addirittura confondere l'attività con i risultati.

Per raggiungere i propri obiettivi si devono seguire alcune fasi importanti:

• chiarire cosa è importante per sé, definendolo per iscritto e secondo le caratteristiche sopra citate;

• individuare la leva motivazionale che spinge ad agire e a fare il primo passo;

• preparare concretamente il piano d'azione.

Attraverso un altro esercizio di tipo generativo, i partecipanti hanno quindi scritto i loro obiettivi a breve, medio, lungo e lunghissimo termine, evidenziando i più importanti secondo una gerarchia dettata dai loro valori. In seguito, attraverso un processo chiamato "ancoraggio", hanno associato a ogni obiettivo un'immagine, al fine di far ricordare al cervello i valori e la motivazione connessa all'obiettivo, facilitandone così la realizzazione.

Un altro interessante esercizio è stato quello di lavorare con la propria linea del tempo, la cosiddetta *Timeline* in Pnl. La dott.ssa Morra ha invitato un partecipante a svolgere, sotto la sua assistenza diretta, l'esercizio appena spiegato, collocando all'interno della *Timeline* il suo obiettivo e cercando di visualizzare tutte le azioni necessarie alla sua realizzazione. Lavorando poi in coppia con un altro collega, ognuno ha svolto l'esercizio all'aria aperta, sfruttando l'ampio spazio messo a disposizione dalla struttura ospitante (l'Apa di Cuneo), e ha predisposto il piano d'azione necessario per raggiungere l'obiettivo attraverso l'uso di importanti domande a cui ognuno ha dovuto rispondere in modo personale e anonimo.

La giornata si è conclusa con alcuni consigli pratici che consentiranno a ciascuno di rimanere focalizzati sull'obiettivo stabilito (ad esempio, quello di minimizzare le distrazioni o di correggersi senza massacrarsi o di festeggiare i piccoli passi raggiunti in vista dell'obiettivo) e alcuni "compiti a casa" da realizzare al più presto per mantenere alta la propria motivazione. ▲

Simonetta Riva[2]

1. Cuneo, 10/3/2015.
2. Ordine dei medici veterinari di Cuneo.