

# BFO

LA BUONA FORMAZIONE DEGLI OBIETTIVI

## SECONDA PARTE

Qual'è l'obiettivo di questa dispensa ? Qual'è la sua finalità ? Quali le aspettative a cui cerca di andare incontro ? Per rispondere a queste domande è necessario che ci mettiamo prima d'accordo su alcune:

### DEFINIZIONI PRELIMINARI:

*Finalità* = obiettivo di fondo, mai del tutto raggiunto, che definisce una direzione più che uno stato desiderato. Spesso viene espresso come un valore.

*Obiettivo* = risultato da conseguire mettendosi in azione. Se la finalità è espressa da un valore (ad esempio : ricchezza economica) allora l'obiettivo è un modo preciso di realizzare quel valore (es. guadagnare cento milioni). Il termine obiettivo può esprimere sia qualcosa di esterno, osservabile da chiunque, sia qualcosa di interno alla persona (obiettivo interno, obiettivo di mezzi). Se non altrimenti specificato, parlando di obiettivi ci riferiremo sempre ad obiettivi esterni. I criteri che prenderemo in esame sono validi in generale sia per soggetti singoli che per soggetti gruppali, tuttavia sono particolarmente adatti per prendere in considerazione obiettivi personali, sia nel loro versante esteriore che interiore.

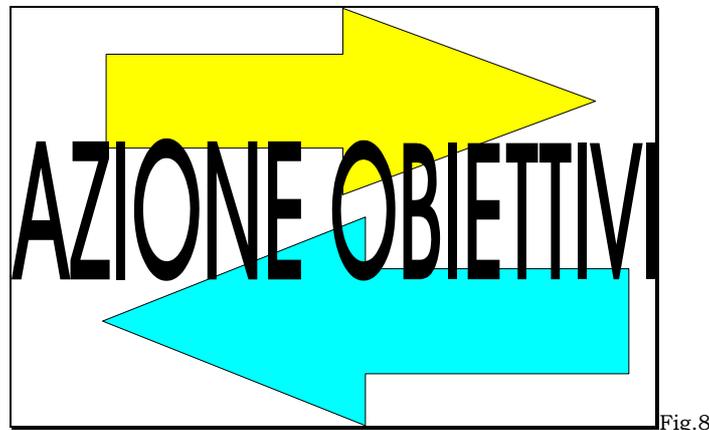
*Aspettativa* = attesa passiva di un risultato.

Le aspettative espresse dai partecipanti al seminario ne sono esempi che abbiamo già visto considerando i dati del questionario. Diciannove persone si aspettavano di migliorare la propria **consapevolezza**. Otto di esse hanno usato il termine equivalente di **chiarezza mentale**. Questa è stata l'aspettativa più frequente. Seguiva il **controllo** e l'apprendimento di **strategie efficaci**.

## FINALITÀ ED OBIETTIVI

Chiariti i termini, possiamo dire subito che le finalità di questo seminario sono state abbastanza vicine alle aspettative di coloro che avevano compilato il questionario. Il miglioramento della consapevolezza e del controllo della propria mente tramite l'apprendimento operante di strumenti semplici ed efficaci era stato l'obiettivo espresso nel progetto che ha preceduto il seminario. Quindi, almeno nelle intenzioni c'è stata una convergenza tra aspettative dei partecipanti e finalità del seminario. Più concretamente, l'obiettivo del seminario ed ora di questa dispensa era ed è quello di portare i partecipanti in uno stato di **azione**, con sufficiente entusiasmo e determinazione verso obiettivi ben formati.

### RAPPORTO OBIETTIVO - AZIONE



Il concetto di obiettivo è legato strettamente a quello di azione. Si influenzano reciprocamente. L'uno alimenta l'altra e viceversa. Un obiettivo ben pensato ci spinge all'azione. D'altra parte l'azione di per sé ci fa trovare stimoli e informazioni che ci permettono di definire meglio l'obiettivo. L'importanza dei due momenti è tuttavia diversa. L'azione è senza dubbio l'aspetto più importante, soprattutto quando si parli di obiettivi personali, laddove è più facile che la

persona venga a patti con sé stessa e rinunci prima ancora di incominciare. In questi casi è importante concentrarsi sul momento dell'azione. L'esperienza ci insegna che se puntiamo sull'azione è possibile curare la definizione degli obiettivi mentre siamo già in movimento per conseguirli. Mentre se puntiamo sulla buona definizione degli obiettivi rimandando l'azione è molto facile fare progetti dettagliatissimi e poi lasciarli nel cassetto. Per questo parliamo subito di azione e di come fare per spingerci all'azione.

### SPINTA ALL'AZIONE e STRATEGIE DI MOTIVAZIONE

<< COME MI METTO IN AZIONE DI SOLITO? >>

<< COSA MI SPINGE O MI ATTRAIE ? >> (Fig. 9)



Fig.9

preferiscono enfatizzare gli aspetti positivi del farlo.

La risposta a queste prime domande ci orienterà a scoprire quale strategia funzionante abbiamo già a disposizione per metterci in azione. Molti si mettono in azione facendo leva sugli aspetti negativi del non farlo. Altri

Altri ancora usano stratagemmi molto particolari o strategie complesse. Apriamo il nostro **diario di bordo** che ci accompagnerà nel viaggio verso il nostro domani. Titoliamo una pagina come nella fig. 9 e incominciamo a trascrivere quello che scopriamo sul modo in cui di solito ci mettiamo in azione.

Ad esempio:

<< *Come mi decido ad alzarmi ogni mattina ?* >>

<< *Che faccio dentro di me quando voglio cominciare un lavoro impegnativo ?* >>

Ciò che conta è incominciare ad orientare operativamente la mente verso questo argomento e lasciare che la ricerca continui più o meno consapevolmente tenendo la domanda in evidenza. Ogni volta che ci pare di scoprire qualcosa in merito ritorniamo su questa pagina e trascriviamo. Più avanti avremo anche degli strumenti di

ricerca più precisi ma non facciamoci prendere dal tecnicismo, diamoci la possibilità di scoprire qualcosa da soli.

Rimanendo in tema di spinta all'azione poniamoci ora un'altra domanda:

<< PERCHÉ VALE LA PENA DARSI DEI BUONI OBIETTIVI? >>  
(Fig.10)

Risposte emerse nel seminario:

- per raggiungerli veramente!
- per darsi entusiasmo (è un ottimo antidepressivo)
- per fare emergere le risorse dormienti dentro di noi



Fig. 10

- per evitare di sprecare la vita
- per non dare spazio agli obiettivi che gli altri fanno su di noi
- (aggiungere almeno altre cinque perché nostri)
- 
- 
- 
- 
- perché quei pochi che lo fanno sistematicamente ( 3% ) raggiungono ogni forma di successo rispetto a quei molti (97%) che non lo fanno. Studi longitudinali lo dimostrano.

A proposito, quale significato diamo al termine : SUCCESSO?

Successo non significa necessariamente notorietà o comportamento particolarmente brillante. Successo può significare semplicemente **vivere proprio la vita che si desidera**. Darsi dei buoni obiettivi è la premessa essenziale per vivere proprio come si desidera. Chi non si dà buoni obiettivi molto difficilmente vive come desidera. Qualcuno

ha osservato : "non so nemmeno che cosa voglio". Niente paura ! Rendersene conto è già un buon primo passo. Il secondo passo è darsi l'obiettivo di avere sempre a disposizione dei buoni e chiari obiettivi. Di seguito troveremo molte occasioni e strumenti per farlo. In azione dunque !

Gli obiettivi ben formati (esistono anche quelli mal formati che garantiscono l'insuccesso) possono essere considerati da diversi punti di vista. Possono essere considerati come il fine della vita. Possono essere visti come una sorta di stratagemma che serve per far funzionare al meglio la nostra mente e quindi per dare il meglio di noi stessi. Qualunque sia il modo in cui li consideriamo, rimane il fatto che gli obiettivi fatti bene ci guidano a risultati concreti e sono in grado di sviluppare dentro di noi la forza e le risorse necessarie al loro conseguimento. Che si tratti di un obiettivo consumistico o di un obiettivo più spirituale, la nostra mente non fa differenze. Essa reagisce meglio agli obiettivi ben formati. Ma si può affermare molto di più. Noi tutti oggi abbiamo bisogno di stimoli che facciano emergere le nostre potenzialità. Quanto più una società garantista ci toglie l'assillo della sopravvivenza o ci sazia con una quantità di cibo materiale o di televisione - spazzatura, tanto più abbiamo bisogno di altri stimoli per dare il meglio di noi stessi. Gli obiettivi, le finalità, sono le sfide che fanno emergere le doti nascoste della nostra mente. A qualunque età. Chi rinuncia a farlo inizia ad indementire, a qualunque età.

Impareremo allora come costruire bene i propri desideri e come fare per raggiungerli.

## **PENSARE ALLA GRANDE**

I criteri che esamineremo nella buona formazione degli obiettivi sono nove, più una raccomandazione. La raccomandazione è quella di PENSARE ALLA GRANDE. (Fig. 11)

E' meglio sbagliare in eccesso quando si costruiscono obiettivi ben



Fig. 11

formati, perché sono proprio gli obiettivi - sfida quelli che ci danno sufficiente entusiasmo per metterci in azione e per rendere l'azione lieta. L'entusiasmo è un ingrediente necessario per metterci in azione con determinazione. Se scegliamo obiettivi troppo facili da raggiungere, perdiamo l'effetto sfida, perdiamo l'occasione di aumentare il nostro entusiasmo. Anche esagerare può essere deleterio ma nel dubbio è meglio esagerare.

Se gli Obiettivi sono troppo grandi si può sempre trovare un modo per suddividerli in parti più piccole e renderli così più digeribili. (Fig. 12)

Sapete come si fa a mangiare un elefante?

**Un boccone alla volta !**

Rimane il fatto che ben pochi vanno a caccia di elefanti. Pochi si lasciano sfidare da obiettivi grandi. La maggior parte si accontenta di obiettivi di pura sopravvivenza.



Fig. 12

Perché?

<< CHE COSA CI IMPEDISCE DI PENSARE ALLA GRANDE? >>

### **LE CONVINZIONI LIMITANTI.**

Che cosa sono ? Sono generalizzazioni necessarie per interpretare la realtà, senza dover ricominciare ogni volta da zero. Esempio: Quando il bambino si scotta toccando una fiamma generalizza comprendendo che tutte le fiamme scottano. Fin qui tutto bene. Il problema si pone quando queste generalizzazioni vengono estese in

modo esagerato senza tenere conto della ricchezza, della potenzialità e della complessità dell'esperienza. In questi casi diventano limitanti e costituiscono un potente ostacolo ad espandere le nostre capacità.

Esempio: *“non ci sono riuscito quella volta, quindi non ci riuscirò mai!”*

Altro esempio: Un tempo i popoli europei, comprese le persone più erudite, credevano che al di là delle colonne di Ercole finisse il mondo. Molte prove inconfutabili lo dimostravano. Era una credenza limitante. Un tale di nome Cristoforo riuscì a superare dentro la propria mente tale convinzione/verità e creò un obiettivo ben formato che, come risultato finale, portò alla scoperta di un nuovo mondo molto più vasto di tutta l'Europa.

La nostra mente è piena di colonne d'Ercole.

<< COME IDENTIFICARE LE CONVINZIONI LIMITANTI? >>

Facile!

Scrivendo le obiezioni che emergono dentro di noi mentre pensiamo ai nostri obiettivi “alla grande” e discriminando tra obiezioni ovvie e limitazioni opinabili. Meglio se fate l'operazione con l'aiuto di qualcuno. Come è noto non è sempre facile trovare la pagliuzza nel proprio occhio ....mentale.

Scriviamo le NOSTRE CONVINZIONI LIMITANTI OPINABILI in un capitoletto del nostro diario di lavoro man mano che ne scopriamo una. Prenderne coscienza è il primo passo per depotenziarle. Esistono tecniche potenti per cambiare le convinzioni limitanti ma per ora limitiamoci a considerare una cosa: sono solo dei pensieri. Non sono limiti fisici ma solo limiti mentali, astratti e impalpabili. Possono cambiare rapidamente, così come si sono formate, in qualche punto della nostra vita, in seguito a qualche esperienza.

Ecco alcuni esempi di convinzioni limitanti tratti dal questionario:

- - *Nessuno mi capisce.*
- - *Non mi sento all'altezza; la società non aiuta i giovani.*
- - *Invecchiando si perde efficienza.*
- - *Sono pigro.*
- - *Ho sfiducia nella gente.*
- - *Qualcuno può soffrire se io raggiungo i miei obiettivi.*
- - *Non posso farlo.*
- - *Ad un certo punto la mia motivazione crolla, lo so già.*

- - *Non so decidere.*
- - *Non ho più l'età per farlo e poi sono un pauroso.*
- - *Sono solo a combattere.*
- - *Non ce la farò mai.*
- - *Mi manca il coraggio.*
- - *Mi manca fiducia.*
- - *So che fallirò.*
- - *Non ho la forza per farlo.*
- - *Non sono all'altezza.*
- - *Ho paura del rischio e comunque non ho energia sufficiente.*
- - *Sono timido.*
- - *Non sarò capita.*
- - *Impossibile, manca il tempo ed il denaro.*
- - *Sono confuso e mi manca la spinta sufficiente.*
- - *Temo il giudizio degli altri.*
- - *La vita è uno schifo.*
- - *Non raggiungo mai il traguardo.*
- - *Gli altri se ne fregano di me.*
- - *Gli obiettivi non sono poi così importanti.*

Non si tratta certo di capire quanto vere siano queste convinzioni. Non è questo il punto. La domanda da porsi è un'altra: Quanto ci limitano queste convinzioni? **Quante potenzialità rimangono inesprese a causa di tali convinzioni?** Può ben essere che molte o anche tutte le affermazioni limitanti appena viste descrivano lo stato attuale della persona che le esprima. Il fatto è che se riteniamo tale descrizione come definitiva, reale, rendiamo tale visione definitiva e reale.

Se invece prendiamo coscienza che si tratta solo di un pensiero che blocca la nostra mente, allora possiamo aprirci alla possibilità di cambiarlo, cambiando di conseguenza radicalmente la realtà della nostra vita. Facciamo degli esempi considerando alcune convinzioni e cambiando prospettiva.

- - *Gli obiettivi non sono poi così importanti.*

Da un certo punto di vista è vero. Se però aderiamo a tale aspetto della vita come se fosse definitivo e reale rischiamo di perdere l'effetto propulsivo degli obiettivi. L'ideale è allora forse nella giusta via di mezzo: sapere che gli obiettivi sono solamente un modo di funzionare di una parte della nostra mente ed agire come se fossero veramente importanti, come se fosse impossibile farne a meno. Tutti sappiamo quanto sia limitato il linguaggio verbale, non per questo ci rinunciamo.

- - *Gli altri se ne fregano di me.*

Verissimo. Sbagliatissimo. Dipende dal punto di vista. Probabilmente chi ha espresso tale convinzione se ne frega tranquillamente degli altri. La domanda che conta è: Continuerò per tutta la vita a crogiolarmi nell'autocommiserazione o troverò il coraggio di fare leva su me stesso per aprire la mia mente al miglioramento ?

- - *Non raggiungo mai il traguardo.*

Se l'affermazione si basa su di un solido numero di esperienze, può significare che ci sono spinte interiori al fallimento. Paura del successo? Paura di fare del male a qualcuno? Bisogna chiederselo a lungo e trovare una risposta utile. Se si basa su poche esperienze di insuccesso allora è una balla bella e buona. Smettiamo di raccontarcela e diamoci da fare per dimostrare il contrario.

- - *La vita è uno schifo.*

Sì, è vero. La convinzione che la vita è uno schifo trasforma tutto ciò che vediamo e tocchiamo in schifezze. Per fortuna si può fare anche il contrario. Abbiamo il coraggio di crederci?

## **BRAIN STORMING**

Quando le convinzioni limitanti sono un ostacolo inutile possiamo correggerle, spazzarle via, cambiarle, aggirarle. C'è solo l'imbarazzo della scelta. Tra i vari modi per **aggirare** le convinzioni limitanti c'è il metodo del BRAIN STORMING, largamente impiegato in contesti creativi e nei gruppi di lavoro. Si tratta di mettersi a scrivere tutti gli obiettivi che ci vengono in mente senza farsi inibire dalle obiezioni. Facciamo come se per noi fosse impossibile fallire. Lasciamo correre la fantasia e scriviamo i nostri possibili obiettivi per l'anno a venire senza fermarci, fino a riempire almeno una facciata. Poi cominciamo a considerare con calma tutte le obiezioni e correzioni necessarie per rendere fattibili i nostri sogni. Molte obiezioni saranno ovvie e altre saranno semplicemente convinzioni limitanti. Alleniamoci a riconoscerle. In ogni caso non buttiamo via gli obiettivi che oggi ci sembrano da scartare. Dobbiamo scegliere un numero limitato di obiettivi su cui lavorare, questo è ovvio. Gli altri possono costituire i semi di obiettivi da far germogliare lentamente o da tenere in frigorifero in attesa di tempi migliori. Spesso accade che un obiettivo bizzarro o strampalato possa far nascere per associazione idee ve-

ramente buone. Teniamo sempre aperto e vitale un capitoletto del nostro diario intitolandolo: **Vivaio di obiettivi.**

## **C**RITERI PER LA BUONA FORMAZIONE DEGLI OBIETTIVI

Cominciamo a vagliare gli obiettivi che abbiamo scelto per l'anno a venire sulla base delle regole di buona formazione. Obiettivi realizzabili in un anno e pertanto né troppo infimi né troppo grandi. Per esempio obiettivi da realizzare nel campo dello sviluppo personale, dell'arricchimento, dello svago, del fisico. La lista di nove criteri di buona formazione degli obiettivi (B.F.O.) che segue è una carrellata generale. Esamineremo i criteri ad uno ad uno.

- GLI OBIETTIVI DEVONO ESSERE FORMULATI IN POSITIVO
- DESCRITTI CON PRECISIONE E SENSORIALMENTE BASATI
- DIPENDERE DALLA NOSTRA INIZIATIVA E RESPONSABILITÀ
- DEVONO ESSERE CONTESTUALIZZATI
- DEVE VALERE VERAMENTE LA PENA CONSEGUIRLI
- PER IL COSTO CHE RICHIEDONO
- PER IL TEMPO NECESSARIO A RAGGIUNGERLI
- PER L'ECOLOGIA NOSTRA E DEL NOSTRO AMBIENTE UMANO
- E CONSIDERANDO QUELLO CHE PERDIAMO CONSEGUENDOLI

### **SCHEMA MEMO**

per visualizzare mentalmente i criteri presi in esame.

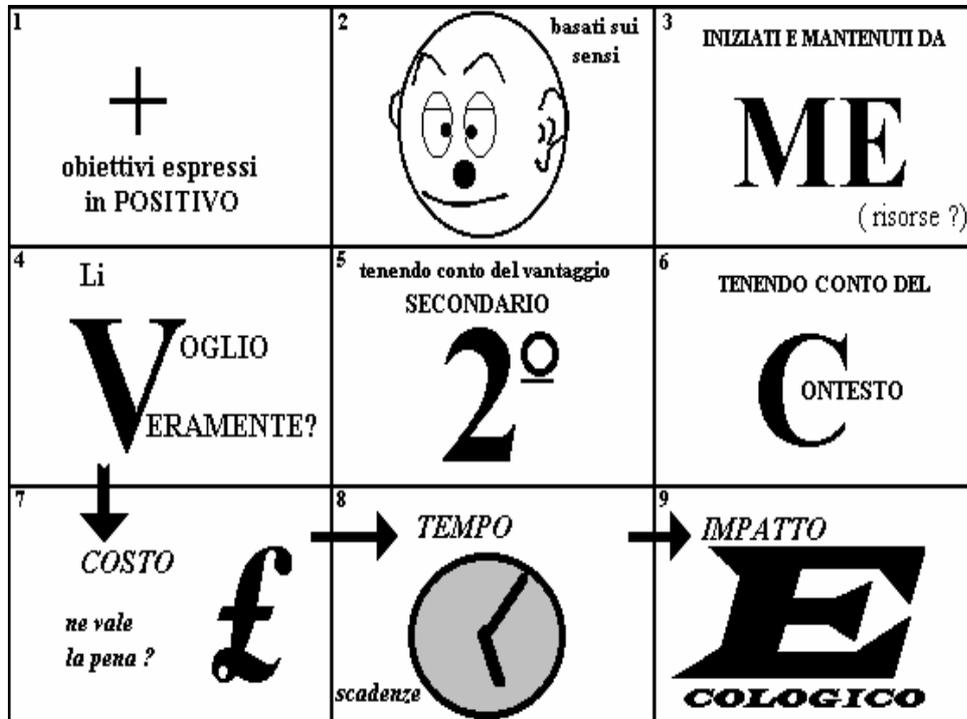


Fig. 13

## PRIMO CRITERIO DI BUONA FORMAZIONE DI OBIETTIVI:

GLI OBIETTIVI VANNO SEMPRE ESPRESSI IN POSITIVO

... Perché la mente non è capace di funzionare in base a comandi espressi in negativo. Lo fa in modo paradossale e contrario alle nostre intenzioni. La mente esegue alla lettera i nostri comandi. Se ci limitiamo a dire alla nostra mente: "non voglio più arrabbiarmi in

quel contesto", non è in grado di metterci in azione per raggiungere l'obiettivo, in quanto l'obiettivo non è espresso. Inoltre la nostra mente rimane orientata sul concetto di <<arrabbiarsi>> e paradossalmente facilita la possibilità di ricaderci. In questo modo non solo non raggiungiamo l'obiettivo desiderato ma addirittura rimaniamo maggiormente incastrati su quello che non vogliamo più avere. Pertanto è assolutamente obbligatorio volgere al positivo i nostri desideri se non vogliamo ottenere l'effetto contrario, oltre che mancare l'obiettivo. E' utile sapere bene e con forza quello che non vogliamo ma è essenziale sapere bene e con forza ciò che vogliamo.

*“Chi non sa dove vuole effettivamente andare finirà di certo da un'altra parte !”*

Esempi di come **non** vanno espressi gli obiettivi ben formati:

- *Voglio superare la mia tendenza al perfezionismo.*
- *Non voglio più fare questo schifo di vita!*
- *Voglio smettere di fumare!*
- *Voglio perdere tutta questa ciccia!*

Esempi di obiettivi espressi in positivo:

- *In quel contesto voglio sentirmi bene quando agirò in modo adeguato e con buon senso.*
- *Voglio raggiungere almeno questi quattro specifici obiettivi importanti entro il 1996*
- *Voglio sentirmi libero di scegliere tra il fumare e il fare qualcosa di meglio.*
- *Voglio avere un corpo snello come ha fatto quella determinata persona.*

Attenzione alle espressioni che pur essendo in positivo sono condizionate negativamente da verbi ed altre forme verbali che esprimono dubbio, incertezza, autosabotaggio, prospettive di fallimento. Ne sono un esempio i verbi : tentare, cercare, sforzarsi di... etc.

Anche le espressioni al condizionale sono molto sospette. Segnalano l'esistenza di obiezioni e vantaggi secondari da prendere in considerazione.

Esempi:

Vorrei smettere di fumare... (è implicito che c'è una forte convinzione limitante da esplicitare ed una forte resistenza al cambiamento.)

Voglio proprio tentare di smettere di fumare (è implicita l'idea del probabile fallimento)

Cercherò di smettere di fumare... (idem)

Più che errori, simili espressioni sono un segnale per noi che c'è qualcosa da prendere in considerazione per evitare risultati negativi. Qualcosa che può essere evidenziato considerando attentamente tutti i criteri di buona formazione degli obiettivi. Una volta che ne abbiamo preso coscienza è comunque opportuno correggere tali espressioni affinché la nostra mente riceva un messaggio chiaro forte e positivo. Per non sbagliare è sempre bene usare l'espressione "voglio, desidero", seguita dallo stato desiderato. Talvolta è sufficiente questa chiarezza per farci conseguire l'obiettivo.

## SECONDO CRITERIO DI BFO:

GLI OBIETTIVI BEN-FORMATI SONO SEMPRE SENSORIALMENTE BASATI

Significa che lo stato desiderato, anche e soprattutto quando si tratta di obiettivi di cambiamento personale, deve essere qualcosa di concreto, che si possa percepire con i sensi. Dev'essere uno stato osservabile, udibile e percepibile con il corpo. Il motivo è semplice: la nostra mente reagisce a **questo** tipo di messaggio. Pertanto è necessario controllare che la rappresentazione sensoriale di ciò che abbiamo espresso in modo verbale sia fatta bene. Questo ci obbliga

ad essere precisi. Se il nostro obiettivo era espresso come una finalità o come un valore (nel questionario quasi tutti hanno espresso i propri valori più che i propri obiettivi) non c'è nulla di sbagliato. Ora dobbiamo concretizzare questi valori, renderli realistici. Definire uno o più obiettivi che li realizzino anche parzialmente su questo pianeta, in questa vita.

C'è un altro buon motivo per basarci sui sensi. Se il nostro obiettivo non è percepibile in qualche modo, come faremo a sapere che l'avremo raggiunto? Ci sono molti personaggi di "successo" che contrariamente ad ogni evidenza soffrono e si sentono falliti. Hanno realizzato denaro, fama, successo straordinari ma non hanno realizzato il benessere, la felicità. Mentre al contrario ci sono persone che con gli stessi risultati oppure con un livello di realizzazioni molto basso si sentono felici e realizzate. Cos'è che fa la differenza?

Le persone che si godono la vita sanno cosa vogliono veramente (lo stato interiore corrispondente ad un obiettivo esteriore) e soprattutto sanno quando l'hanno raggiunto. Le persone infelici non sanno ciò che vogliono veramente e soprattutto non hanno un modo sano per sapere di averlo raggiunto. Sapere quando abbiamo conseguito l'obiettivo o il valore sottostante o lo stato psico-fisico corrispondente è dunque cruciale. L'obiettivo sensorialmente basato ci consente di sapere quando abbiamo ciò che desideriamo. E' il messaggio che libera nella nostra mente la sensazione di benessere. Si tratta di benessere non permanente, certo ma è così che funziona la nostra mente.

Esempio:

- *“voglio affetto”* (questo è un valore).
- *“voglio avere l'affetto di una persona di tot anni, fatta così e così, vicino alla quale io mi senta X ed Y, con la quale possa parlare delle cose che mi appassionano etc.”* (questo comincia ad essere un obiettivo).

Le domande che ci permettono di costruire gli obiettivi in questo modo sono:

- Che cosa esattamente vedrò quando avrò l'obiettivo?
- Che cosa udirò quando l'avrò raggiunto?
- Che cosa sentirò nel e sul corpo quando l'avrò raggiunto?

- Che cosa vedranno o udiranno gli altri quando avrò l'obiettivo?

L'ultima di queste domande implica che per rispondere dobbiamo immaginare di essere fuori dal nostro corpo mentre le tre domande precedenti implicano al contrario di esserne dentro. Una esperienza di fantasia in cui vediamo e sentiamo come se fossimo dentro il corpo viene definita **associata**. Al contrario la fantasia di essere fuori dal corpo ad osservare ed udire se stessi è definita **dissociata**. Il secondo criterio di B.F.O. dice che l'obiettivo deve essere una rappresentazione di norma **associata**. La quarta domanda implica una dissociazione. Si tratta di un espediente utile nel caso che le prime tre domande risultassero difficili da comprendere o realizzare. Ci sono altre distinzioni da fare per utilizzare al meglio questo secondo criterio:

## LE TRE MODALITÀ

La vista, l'udito e la capacità di provare sensazioni (compreso il gusto e l'olfatto) sono le tre **modalità sensoriali fondamentali**. Poche persone sono consapevoli delle proprie immagini interiori o del proprio dialogo interno o delle proprie sensazioni interiori. Durante il seminario sono state fatte alcune prove pratiche. Alcune persone si sono almeno rese conto dell'esistenza di queste modalità di funzionamento della mente. Altre hanno scoperto di avere difficoltà ad utilizzare una delle tre modalità. Altre ancora sono andate oltre la semplice distinzione in modalità ed hanno cominciato a scoprire le ulteriori distinzioni che si possono fare all'interno di ogni modalità. Hanno scoperto il potere delle **sottomodalità**. Negli ultimi due incontri abbiamo esplorato soprattutto le più comuni sottomodalità visive. Esempi :

- colore / bianco-nero
- luminosità dell'immagine interiore
- distanza dell'immagine
- immobile / in movimento
- piatta / tridimensionale

Queste distinzioni sono importanti perché **direttamente** collegate con la forza di attrazione o di repulsione delle nostre immagini interiori. La pubblicità televisiva è un ottimo esempio di come manipolare i messaggi sensoriali per avere il massimo effetto. Lo stesso possiamo fare con le immagini della nostra mente per renderle potenti, attraenti, capaci di metterci in movimento. (vedi esercizi sul futuro compulsivo dell'ottavo incontro).

Come utilizzare queste distinzioni per soddisfare il secondo criterio di B.F.O. ?

Se il nostro obiettivo è quello di fare una torta Sacher, per soddisfare il 2° criterio possiamo costruire una fantasia dove ci sia almeno uno stato finale in cui noi, stando dentro in nostro corpo, ammiriamo un vassoio sostenuto dalle nostre mani ove campeggia una splendida torta al cioccolato, degna di un pasticciere di Salisburgo. Aggiungiamoci magari anche un gruppo di persone che ammirano ed applaudono. Sentiamo le loro esclamazioni... Sentiamo il profumo del dolce ed il peso del vassoio ancora caldo... Pregustiamone il sapore, la consistenza etc. etc. Se poi sappiamo manipolare le sottomodalità, facciamone una specie di spot televisivo, con tanto di luce calda ed intensa e magari anche una voce calda che commenta: “ **posso farlo** “. L'unico limite è la nostra fantasia. Se questa descrizione non ha evocato proprio nulla di consapevole nella nostra mente, nessun problema. Dobbiamo solo fare esercizio.

## STRATEGIE

Troviamo ora un altro modo pratico per utilizzare queste distinzioni, utile per metterci in azione. Ritorniamo alla domanda che ha aperto il discorso: <<COME MI SPINGO ALL'AZIONE ?>> Pensiamo a quello che facciamo interiormente, con domande opportune. Ad esempio: Cosa penso dentro di me ogni mattina per alzarmi dal letto ? Come ho pensato dentro di me per iscrivermi a quel corso ? Ritornate all'esperienza, rivivetela e poi chiedetevi:

- *Si tratta di immagini interne di un certo tipo ?*
- *Mi dico qualcosa che mi induce a muovermi ?*
- *Parto dalle sensazioni ?*

Scopriamo innanzitutto la nostra modalità preferita. Quando pensiamo usiamo prevalentemente immagini o dialogo interno o sensazioni? Se troviamo la cosa un tantino difficile facciamolo con qualche compagno di viaggio. Scoperta la nostra modalità principale si tratta di individuare quali sottomodalità in particolare siano più efficaci dentro di noi. (Esercizi degli ultimi due incontri)

A questo punto sono utili alcune **ulteriori definizioni** :

**Strategia mentale** = sequenza di passi (rappresentazioni interiori) strettamente interconnessi, tale che l'attivazione del primo passo trascina con sé automaticamente il resto della sequenza fino al risultato finale (azione). I passi non sono necessariamente sempre interiori. Quelli interiori avvengono di base nelle tre modalità: visiva, uditiva, sensazione fisica.

Ogni strategia mentale si compone di una successione di rappresentazioni che avvengono in una delle tre modalità. Una rappresentazione visiva può essere costituita ad esempio da una scena ricordata o fantasticata. Una rappresentazione uditiva è di solito costituita da una qualche forma di dialogo interno. Una rappresentazione sensoriale corporea (cenestesica) è di solito costituita da una sensazione interna, per lo più al centro del corpo. I passi esterni di una strategia sono costituiti da qualsiasi forma di percezione di eventi esterni. Facciamo degli esempi elementari, tenendo presente che sebbene le strategie possano essere complesse ed articolate, basta coglierne i primi passi per farle partire a piacimento. Notevole è anche il fatto che una strategia particolarmente efficace può essere trasferita anche in contesti completamente diversi, magari proprio nei contesti dove non abbiamo nulla che ci metta in azione.

#### Esempio N°1.

Strategia per alzarsi da letto ogni mattina:

Suona la sveglia ⇒ “se non mi alzo ora mi riaddormento e arriverò tardi” ⇒ allontanare le lenzuola ⇒ sensazione sgradevole di freddo ⇒ azione di alzarsi.

#### Esempio N°2 :

Percezione visiva dell'ora ⇒ “è ora di alzarsi!” ⇒ immagine interiore di fare la doccia calda ⇒ sensazione piacevole ⇒ immagine interiore di fare colazione ⇒ sensazione ancora più piacevole ⇒ “ Mmmmh! Non vedo l'ora di avere tutto questo “⇒ azione.

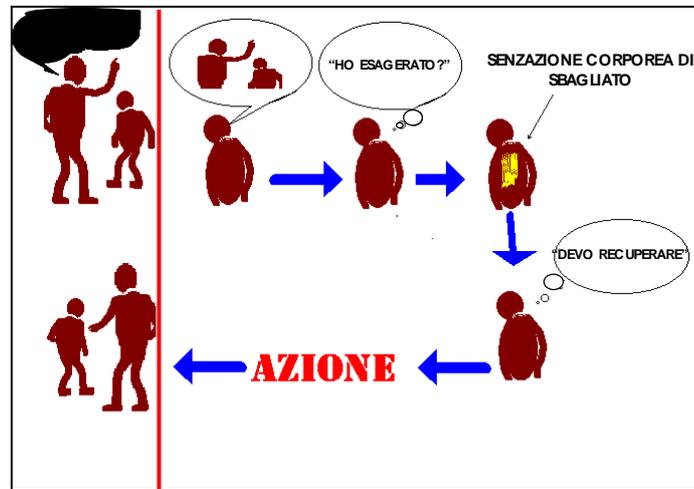
Esempio N°3: (Fig. 14)

Fig. 14

Se la catena di eventi ipotizzata in fig.14 si ripete con una certa regolarità si tratta di una strategia non consapevole. Ciò che conta non sono i contenuti ma la **forma**. La **struttura** interiore di questa strategia è: Immagine  $\Rightarrow$  dialogo interno  $\Rightarrow$  sensazione  $\Rightarrow$  dialogo interno  $\Rightarrow$  AZIONE.

Altre distinzioni possibili all'interno di una strategia di motivazione (tipo di strategia particolarmente adatto per mettere in azione chi la usi) è il valore su cui fa perno la strategia stessa. Nel primo esempio il valore su cui sembra fare leva la strategia è quella della puntualità. Nel secondo esempio sembra invece essere il piacere fisico. Nel terzo esempio potrebbe essere il rifiuto dell'aggressività gratuita.

Anche il tipo di **metaprogramma** implicito nella strategia può costituire una distinzione utile. Metaprogramma: è una sorta di superstrategia che sta ad un livello superiore (meta) rispetto alle comuni strategie e condiziona un gran numero di strategie mentali, di comportamenti e di percezioni.

Esempio di metaprogramma: la maggior parte delle persone è stimolata maggiormente dall'allontanamento o dallo avvicinamento rispetto qualcosa ritenuto rispettivamente fonte di dolore o di dispiacere. Entrambi le due spinte fondamentali della mente sono efficaci ma di solito predomina una delle due. Nell'esempio N°1 il metaprogramma che salta all'occhio è l'evitamento di qualcosa di spiacevole (ritardo e sensazione sgradevole di freddo). Al contrario

nell'esempio N°2 il metaprogramma pare essere quello del movimento verso qualcosa di piacevole. Anche il metaprogramma dell'esempio N°3 è basato sull'evitamento di qualcosa di spiacevole. Per spingere la persona dell'esempio N°1 e N°3 all'azione sarà inutile sottolineare gli aspetti piacevoli dell'obiettivo. Sarà invece più efficace enfatizzare le conseguenze negative del non conseguire l'obiettivo. Chi invece si riconosca nell'esempio N°2 troverà più efficace enfatizzare le conseguenze piacevoli del conseguire l'obiettivo al fine di mettersi in azione.

Riepiloghiamo. Scoprire le proprie spinte naturali all'azione è uno dei modi per migliorare il controllo su di sé. Chi scopre di poter lavorare con facilità sulle proprie rappresentazioni interiori potrà migliorare ulteriormente tale controllo utilizzando altri aspetti delle strategie mentali. Ad esempio sfruttando la **struttura** delle nostre strategie oppure facendo perno sui **valori** oppure ancora sui **meta-programmi**. Si tratta di un campo di possibilità molto ampio e sofisticato che qui viene solo accennato allo scopo di far prendere coscienza della sua esistenza. Altri seminari saranno dedicati ai singoli settori che abbiamo solo intravisto.

## VALORI

Avendo inserito il concetto di Valore è opportuno ora darne una definizione:

Valore = "Generalizzazione che risponde alla domanda: *cosa è importante per me?*" (Fig. 15)

Prendere coscienza dei propri valori è utile al fine di:

- Avere un fulcro valido per le proprie strategie di motivazione.
- Capire che cosa vogliamo veramente.
- Capire se abbiamo lacune nella nostra scala dei valori.
- Scoprire se i nostri valori sono compatibili tra di loro.
- Scoprire se il loro ordinamento per grado di importanza è abbastanza chiaro.



Fig. 15

Come si fa?

Apriamo una pagina del diario di lavoro e titoliamo “valori”. Poniamoci ben chiaramente la domanda: **cosa è importante per me?** ed incominciamo a scrivere senza interruzione, come viene. Usiamo anche in questo caso il sistema Braing Storming. Se troviamo difficile farlo collochiamo la domanda in un contesto preciso.

Ad es. : Cos'è importante per me in un rapporto? Cos'è importante per me nel lavoro? Cos'è importante per me nel tempo libero? Cos'è importante per me nello sviluppo personale? Cos'è importante per me nella vita in questo mio corpo, su questo preciso pianeta Terra?

A questo punto avremo una lista di valori fatta a casaccio. Non è il caso di pensare che nella nostra mente ci sia poi tanta maggiore razionalità. Teniamo presente che i nostri valori si sono stratificati nella nostra mente spesso a casaccio. L'educazione cerca di fare un po' di ordine ma in definitiva sono le esperienze della vita e il rapporto imprevedibile tra queste e i valori esistenti in un dato momento che determinano quali valori e come vengano acquisiti.

Se vogliamo fare qualcosa di veramente utile e chiarificatore incominciamo a **ordinare** la nostra lista di valori secondo un criterio di **importanza**. Eliminiamo i dopponi e poi incominciamo a chiederci qual'è il valore più importante di tutti. Se non risulta facile stabilire quale sia, prendiamone uno a caso e confrontiamolo sistemati-

camente con tutti gli altri della lista. Per ogni singolo confronto chiediamoci: qual'è il più importante tra i due. Procedendo pazientemente riusciremo a fare una graduatoria almeno approssimativa. Nel caso probabile in cui non siamo in grado di stabilire una priorità tra due valori, possiamo procedere come nell'esempio: **Salute/Felicità**. Che cosa è più importante per noi ?

Se non sappiamo deciderci possiamo trasformare uno dei due valori in altri termini equivalenti. Per esempio: Felicità = completezza; Salute = benessere psicofisico; e quindi confrontare i due valori usando altri termini: Cos'è più importante il benessere psicofisico o la felicità? La completezza o il benessere ?

Se anche così il confronto risulta difficile, cambiamo domanda e giriamola al negativo: (è utile farlo se il nostro metaprogramma è basato sull'evitamento! ) "Cosa mi farebbe soffrire di più, perdere la felicità o perdere la salute ?"

Fatto questo, il passo successivo potrebbe essere una verifica della **compatibilità** reciproca dei valori (serenità ed avventura non possono stare troppo vicini nella nostra lista !). Se la lista che ci ritroviamo ha un che di striminzito chiediamoci se manca qualche valore importante. Quando abbiamo una lista di 10-12 valori ben ordinati siamo consapevoli di quali sono le nostre spinte. Non tutte le spinte possono essere consapevoli ma la nostra mente risentirà positivamente di questo lavoro di chiarimento. Aggiornando periodicamente la lista e confrontandola con la lista degli obiettivi daremo a noi stessi chiare indicazioni sulla direzione da prendere. Dare chiarezza, coerenza, consapevolezza e calore ai nostri valori è uno strumento molto potente di autocontrollo e di successo.

### **T**ERZO CRITERIO DI B.F.O. :

L'AZIONE PER CONSEGUIRE L'OBIETTIVO DEVE ESSERE INIZIATA E MANTENUTA DA ME.

Se l'obiettivo suona: "voglio essere rispettato dalla gente". Allora la domanda è: "Cosa posso fare **io** per ottenere il rispetto dalla gente?" La risposta a questa domanda è l'obiettivo ben formato che soddisfa il terzo criterio. L'argomento sembra avere la forza dell'ovvio. L'esperienza ci insegna comunque che la tecnica di far dipendere i propri obiettivi da qualcun altro è molto diffusa e peraltro molto effi-

ciente. Se abbiamo qualche dubbio sulle nostre capacità o se siamo un po' pigri basterà costruire un obiettivo bellissimo, positivo e sensorialmente basato e rendere la sua realizzazione dipendente dall'iniziativa di un'altra persona e poi mettersi ad aspettare. Quando sarà passato un bel po' di tempo senza che succeda nulla potremo sempre attribuire la responsabilità dell'insuccesso alla pigrizia o alla mala fede dell'altro e crogiolarci in un caldo e confortevole vittimismo. Sarà anche un ottimo argomento di conversazione per sottolineare le carenze degli altri. Buon divertimento. Avvertenza: per rendere la strategia perfetta bisogna evitare di prenderne consapevolezza! No davvero. Ci divertiremo molto di più assumendoci la piena responsabilità dei nostri obiettivi. Da un certo punto di vista è una rivoluzione copernicana perché significa in definitiva che il tipo di vita che conduciamo dipende da noi. Sorge a questo punto un'altra domanda:

<<ABBIAMO LE RISORSE NECESSARIE PER FARLO?>>

Per rispondere alla domanda in modo efficace è necessario aprire un nuovo capitolo nel nostro diario di bordo e titolare: risorse. Scriveremo una lista di risorse che sappiamo di avere o che abbiamo avuto in passato. Da un'altra parte scriveremo poi una lista di risorse necessarie per conseguire l'obiettivo che riteniamo di non avere mai avuto. Prima di procedere oltre è ora necessario capire l'importanza dello:

## **STATO D'ANIMO**

Le risorse che abbiamo avuto in passato ed anche quelle disponibili oggi sono strettamente legate ad uno stato d'animo. Basta pensare a quanto possa influire lo stato d'animo del momento sulla possibilità di esprimere le nostre capacità. Lo stato d'animo in cui ci troviamo in un dato momento determina profondamente il nostro modo di percepire la realtà, le nostre abilità ed in definitiva il nostro comportamento. In altre parole il nostro comportamento non è il diretto risultato di una nostra capacità o risorsa ma dello stato d'animo in cui ci troviamo. Se possiamo metterci in uno stato d'animo appropriato possiamo accedere alle risorse di cui disponiamo o che nemmeno sapevamo di avere.

Per accedere facilmente alle nostre risorse è cruciale dunque avere il controllo sullo stato d'animo che è associato. Come fare? Lo stato d'animo è essenzialmente una particolare condizione fisiologica del vostro corpo associata ad una particolare focalizzazione della vostra mente. Pertanto ci sono due modi per controllarlo : o modificare la fisiologia del nostro corpo o modificare il punto su cui stiamo focalizzando la nostra mente. Meglio se fate entrambe le cose. Le possibilità pratiche di agire su questi due livelli sono infinite.

## **FISIOLOGIA**

Per modificare la fisiologia del nostro corpo possiamo agire sulla sua postura, sui movimenti, sull'espressione del viso, sul respiro. Il principio di tale strumento di autocontrollo è quello del **“fare come se”**. Comportarsi come se si avessero le risorse volute è un modo per facilitare l'accesso a quelle risorse. Comportarsi come se ci trovassimo in uno stato d'animo positivo, efficiente, dinamico con fiducia e coerenza è un potente messaggio per la nostra mente per far emergere le risorse che cerchiamo. Ricorda l'atteggiamento di certi **“faccia tosta”**, tuttavia è innegabile che funzioni. Se viene usato con intelligenza e saggezza è un potente strumento di recupero e sviluppo delle proprie risorse. Persino per accedere a risorse spirituali la cura della postura è fondamentale.

## **FOCALIZZAZIONE**

Per modificare la focalizzazione della nostra mente esistono infiniti modi. Il sistema di usare le domande potenzianti è vecchio come la cultura occidentale. Già Socrate aveva scoperto il potere delle domande e aveva creato un approccio alla conoscenza fondato sul sapiente uso di esse. Ecco alcuni esempi di domande potenzianti in grado di focalizzare la nostra mente sullo sviluppo di risorse positive:

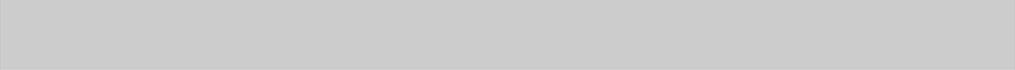
- COSA C'E' DI POSITIVO IN QUANTO MI STA' ACCADENDO?
- COME POSSO VOLGERE QUESTO A MIO FAVORE ?
- SONO DISPOSTO A FARE COME SE SAPESSI FARLO ? etc.

**IMITARE, CHIEDERE, RUBARE.**

Per sviluppare **risorse che non abbiamo mai avuto** esistono molti modi. Imparare dall'esperienza funziona ma può richiedere troppo tempo. Più economico è trovare dei modelli umani che hanno già le risorse che cerchiamo ed imitarli. Imitarli prima in fantasia e poi nella realtà. Può trattarsi di una persona che conosciamo personalmente o di un personaggio pubblico o addirittura di un personaggio idealizzato, la nostra mente non fa differenze, funzionerà lo stesso. Come si fa? Possiamo imitare il comportamento osservabile. Possiamo chiedere direttamente o in fantasia consigli, strategie, valori. Oppure possiamo carpire elementi dell'identità o dei valori o delle credenze della persona in questione desumendoli da documenti o esperienze o libri. Esistono sempre più numerose pubblicazioni sull'argomento del successo personale. Possiamo trovare anche seminari o corsi specifici esperienziali o in video. Tutto funziona, oggi c'è davvero l'imbarazzo della scelta. In azione !

La costruzione delle risorse potrebbe essere considerato come un obiettivo a sé stante. Un obiettivo intermedio (obiettivo di mezzi) necessario per conseguire un obiettivo sensorialmente basato.

Riassumiamo i compiti che abbiamo davanti, (capitoli da aprire nel diario di bordo): Fare una **lista delle risorse** distinguendo tra quelle già acquisite e quelle mai possedute. Identificare tra le risorse anche **stati d'animo** che siamo stati capaci di creare in noi in occasione di momenti della nostra vita particolarmente felici o di successo. Scrivere di che episodio si tratta, che cosa ci ha spinto allora o che cosa ci ha attratto o perché ci siamo riusciti. Mentre riviviamo l'episodio amplifichiamolo dentro di noi : è una risorsa che esiste ancora dentro di noi e che possiamo riutilizzare. Per quanto riguarda le risorse che ci servono per raggiungere gli obiettivi, pianifichiamo gli obiettivi di mezzi che ci permetteranno di conseguirle. Infine una lista dei modi che abbiamo a disposizione per **modificare i nostri stati d'animo**.



**Q**UARTO CRITERIO DI B.F.O. :

LO VOGLIO VERAMENTE ?  
PERCHÉ ? PER QUALE MOTIVO ?  
NE VALE LA PENA ? (Fig. 16)



Fig. 16  
Una regola importante del successo recita: (Fig. 17)

*<<Se hai un perché sufficientemente intenso puoi sempre trovare un modo per raggiungere l'obiettivo, provando e riprovando. Se non lo hai, anche sapendo cosa vuoi e come fare per ottenerlo finirai per rinunciare >>*

Si possono distinguere due versanti in questa fase di analisi degli obiettivi: una valutazione delle spinte esistenti a monte ed una valutazione delle conseguenze a valle. Per valutare se le spinte sono sufficienti è opportuno chiedersi semplicemente per quale motivo vogliamo l'obiettivo e considerare se la somma dei motivi o la forza dell'unico motivo che ci spinge, sia sufficientemente forte per metterci in azione e per farci superare le prevedibili difficoltà.



Fig. 17

Questa regola ne richiama un'altra, definita la: (Fig. 18)



Fig. 18

Un obiettivo ben formato è quello che si associa ad una forte spinta per conseguirlo, perciò chiediamoci **perché** lo vogliamo veramente e scriviamo le risposte nel nostro diario.

Scrivere, scrivere. Ma serve veramente ?

Compilando il questionario numerose persone hanno fatto delle scoperte su di sé che difficilmente avrebbero potuto fare senza mettere per iscritto le loro risposte alle domande. Molte si sono rese conto dei propri progressi, altre hanno notato soprattutto i regressi, tutte hanno guadagnato sicuramente in chiarezza e consapevolezza. Lo scrivere serve proprio a questo. Da un altro punto di vista lo scrivere è anche un modo per mettersi in azione, un “primo passo” verso gli obiettivi. Anche questa dispensa o il seminario che l’ha preceduta sono cominciati così.

Probabilmente le persone che hanno fatto la fatica di riempire tutto il questionario o che trovano ora il tempo per mettere sulla carta il proprio lavoro sugli obiettivi sono quelle che poi riusciranno a trarre i maggiori vantaggi da questa lettura.

C’è tuttavia anche il pericolo che il nostro lavoro si esaurisca nella scrivere. Per evitare che lo scrivere diventi un modo per scaricare le energie è utile tenere il proprio lavoro in evidenza. Meglio ancora se coinvolgiamo altre persone nel nostro lavoro, in modo da esserne stimolati periodicamente.

## **SPINTE**

Perché è importante chiedersi se la nostra spinta inerziale è sufficientemente forte?

Risposta: perché con una forte spinta alle spalle possiamo metterci in uno stato di impegno totale. Lo stato d'animo ideale per svegliare le risorse che dormono nella nostra mente. (Fig. 19)

### CONSEGUENZE

Il versante delle conseguenze derivanti dal mettersi in azione per raggiungere l'obiettivo viene analizzato in dettaglio dagli ultimi tre criteri della B.F.O. La domanda fondamentale per valutare le conseguenze è : **Ne vale la pena?** Nel rispondere a questa domanda siamo aiutati dal 7°,8°,9° criterio ma anche dal:

PER OTTENERE RISULTATI  
DOBBIAMO ESSERE  
TOTALMENTE IMPEGNATI

Fig. 19

### QUINTO CRITERIO DI B.F.O. :

QUALE E' IL VANTAGGIO SECONDARIO DEL RIMANERE DOVE SONO ADESSO?  
CHE COSA PERDO CONSEGUENDO L'OBIETTIVO?  
(Fig.20)

QUINTO CRITERIO  
DI  
B. F. O.  
CHE COSA PERDO  
RAGGIUNGENDO  
L'OBIETTIVO ?

Fig. 20

Si tratta di inventare tutte le possibili obiezioni immaginando di essere già nell'obiettivo ... e naturalmente di riportare tutto sul diario di bordo. Dedicare una pagina del diario ad un argomento e tornarci su di tanto in tanto appena ci viene qualche idea, in questo caso qualche

obiezione, è un metodo molto potente perché si avvale delle risorse inconscie che tutti possediamo. L'inconscio si esprime spesso in modo imprevisto, quando siamo soprappensiero o quando ci alziamo da letto alla mattina. Se non fissiamo subito quello che emerge lo dimenticheremo, perdendo così una idea buona, magari quella cruciale. Proviamo.

Questo criterio è particolarmente utile qualora sentiamo incertezze, una sorta di resistenza a procedere o quando per troppe volte abbiamo mancato un obiettivo pur essendoci impegnati intensamente. Se riusciamo ad individuare il contenuto di tali possibili obiezioni il compito successivo è quello di **allineare** quelle parti di noi che le esprimono, nel modo che riteniamo più idoneo. Come si fa? Avremo modo di imparare tecniche molto efficaci per scoprire questi contenuti e per risolvere i conflitti.

Per ora possiamo scegliere tra il rimaneggiare l'obiettivo stesso o il contestualizzarlo più precisamente (vedi sesto criterio) oppure possiamo migliorare la messa a fuoco delle finalità.



Fig. 21

Se non riusciamo ad evidenziare il vantaggio secondario che possiamo perdere raggiungendo l'obiettivo e purtuttavia persiste la sensazione di qualcosa che non va, possiamo chiederci: (FIG. 21)

## CAMPO UNIFICATO

Al fine di inquadrare in modo unitario le numerose distinzioni sul funzionamento della mente che sono state fatte nel corso del seminario è stato introdotto il **modello del campo unificato**.

È un modello che assegna un determinato livello alle distinzioni che abbiamo fatto finora come le strategie, i valori, i metaprogrammi, le modalità, il comportamento.

(Fig. 22)

Il livello logico più elevato (con il potere di massima influenza su tutte le funzioni sottostanti) è occupato in questo modello dalla IDENTITÀ. Al piano inferiore si situano le CREDENZE. A questo livello incontriamo, i valori (particolari forme di credenza), i sistemi di credenze, le decisioni e altre forme di spinta interna. Ad un livello inferiore si collocano le CAPACITÀ. Qui possiamo collocare modalità, metaprogrammi, strategie di ogni tipo, sottomodalità ed altro. Su un piano ancora inferiore troviamo tutto ciò che viene definito COMPORTAMENTO osservabile, esteriore. Al livello più basso, con il più basso impatto sulla mente, l'AMBIENTE.



Fig. 22

## SESTO CRITERIO DI B.F.O. :

CONTESTO

Quando si considerino obiettivi di cambiamento personale (obiettivi di mezzi) è opportuno chiedersi :

- IN CHE CONTESTO VOGLIO AVERE IL RISULTATO ?
- DOVE ESATTAMENTE ?
- CON CHI ?
- IN CHE CONTESTO È MEGLIO NON AVERLO ?

Per rispondere a queste domande dobbiamo precisare la nostra costruzione sensoriale dell'obiettivo collocandola in un ambiente ed in un tempo definiti. Questa precisazione potrà essere necessaria per fare emergere **obiezioni interiori** che altrimenti rimarrebbero latenti. Potrà essere anche utile per superare obiezioni emerse durante una formulazione generale delle nostre mete, nel senso che potrà fare intravedere opportuni compromessi.

Aspetto non secondario di questa fase del nostro lavoro è quello che viene definito tecnicamente **l'ancoraggio con il futuro** o la messa al passo con il futuro. La chiara definizione del contesto, indicherà alla nostra mente in termini sensoriali (cioè diretti) quando fare emergere le risorse richieste. Ciò creerà le premesse per un reale nostro funzionamento, e costituirà una specie di anteprima, di prova generale prima dello spettacolo vero e proprio. Quindi quanto più vivida e realistica sarà la scena che costruiremo nella nostra mente tanto più aumenterà la probabilità che le nostre risorse emergano veramente e fluidamente. Superfluo aggiungere in proposito che **ripetere giova**, ... molto. La nostra mente non fa una grande differenza tra fantasia e realtà. Abbiamo prove quotidiane di quanto una semplice idea, una semplice anticipazione pessimistica del futuro possa condizionare pesantemente il nostro stato emozionale. Se il meccanismo funziona così bene in negativo possiamo renderci conto di quanto possa essere utile per condizionare positivamente i nostri sogni. Pertanto creiamo il nostro futuro in dettaglio, con insistenza e poi mettiamoci in azione. La nostra mente troverà le risorse in un modo o nell'altro.

## SETTIMO CRITERIO DI B.F.O.

Il settimo, ottavo e nono criterio non sono altro che delle specificazioni alla domanda già considerata nel quarto criterio:

&lt;&lt; NE VALE LA PENA?&gt;&gt;

COSTO ECONOMICO COSTO ENERGETICO
-------------------------------------

Il settimo criterio focalizza l'attenzione sul COSTO dell'obiettivo e pertanto ci ricorda di chiederci :

NE VALE LA PENA IN TERMINI DI COSTO ECONOMICO (denaro)?

NE VALE LA PENA IN TERMINI DI COSTO ENERGETICO ?  
(energie mentali e fisiche )

Nel fare questa valutazione possiamo mettere in conto anche il GUADAGNO che potrebbe derivarci dal conseguimento dell'obiettivo. Guadagno valutabile in termini economici oppure in termini di energia e potere personale.

Fare bene i propri conti sul piano economico può essere operazione facile o difficile a seconda degli strumenti di analisi di cui disponiamo e della profondità che vogliamo dare alle nostre proiezioni nel tempo.

Fare un bilancio sul piano della energia psico/fisica o del potere personale può essere una prospettiva a cui non abbiamo mai pensato...

Se la povertà economica può costituire un valore quando è vista come una via che ci libera da certi vincoli e ci consente di sviluppare potenzialità interiori, la povertà di energia o di potere personale non è mai desiderabile. La disponibilità di energia, di forza interiore di potere personale è sempre desiderabile, che si associ al denaro o meno. Quindi è utile trovare un modo per fare un bilancio anche a questo livello.

Come facciamo a valutare questa dimensione ? Come fare un bilancio del costo di un obiettivo in termini di energia psico/fisica e dell'eventuale guadagno ?

Tutti sappiamo cos'è il denaro. Nessuno sa cosa sia l'energia o il potere personale, eppure possiamo tutti renderci conto che ci sono giornate in cui ne abbiamo di più e giornate in cui ne abbiamo di meno. Ci sono persone che ne hanno in abbondanza e persone che ne sono prive. Tutti sappiamo che nel corso degli anni l'energia psi-

cofisica varia tendendo solitamente (ma non è una legge inesorabile) a calare sensibilmente, mentre il potere personale raggiunge un massimo per poi incominciare a calare. Si tratta di un tipo di valutazione che siamo capaci di fare ma che non sappiamo né come né a che livello la facciamo. Ci deve essere una parte della nostra mente che è capace di valutare l'energia e il potere personale, in noi stessi e negli altri.

Per tentare di rendere più consapevole questo tipo di valutazione bisogna innanzitutto orientare la mente verso questo tipo di fenomeno con domande del tipo:

Come valuto il variare della mia energia? Sono in grado di capire se una certa esperienza mi scarica o mi carica? Sono in grado di prevedere se una certa esperienza mi scarica o mi carica? Sono in grado di fare un inventario di esperienze comuni che di solito mi scaricano e di esperienze che mi ricaricano? E' possibile trasformare un'esperienza che di solito è dispendiosa in un'esperienza remunerativa in termini di energia e potere personale?

Qual'è l'atteggiamento che aumenta la mia energia ed il mio potere personale? È possibile prevedere se una nuova esperienza, se un certo obiettivo sono vantaggiosi o meno in termini di energia e potere?

Fare un inventario di esperienze comuni che possono aumentare o diminuire la nostra energia psicofisica è possibile. Possiamo fare un programma di risparmio energetico e un programma di aumento dell'energia disponibile.

Restando nel campo della pianificazione di obiettivi di cambiamento personale, la previsione di costi e guadagni in termini di energia può svilupparsi in termini né troppo esoterici né troppo riduttivi dopo aver sensibilizzato la nostra consapevolezza sull'argomento abbastanza a lungo. Per chi non abbia dimestichezza vale forse un metodo empirico :

*Mettersi in movimento verso l'obiettivo e valutare, strada facendo, se è vantaggioso per noi. Se lo è, forza, entusiasmo e potere personale aumenteranno. Se non lo è, ci indeboliremo e staremo male.*

Vale insomma la regola fondamentale del successo. Se la finalità è l'aumento di energia e del potere personale, allora dobbiamo sviluppare la sensibilità che ci consenta di capire se ci stiamo avvicinando od allontanando da essa e cambiare strada di conseguenza. Si tratta comunque di un bilancio che va fatto sul lungo periodo per essere attendibile.

## **O**TTAVO CRITERIO: TEMPO

QUANTO TEMPO IN TUTTO (per conseguire l'obiettivo)?  
 QUALI SCADENZE ? (obiettivi intermedi )

Per ogni obiettivo stabiliamo quanto tempo ci vorrebbe per realizzarlo. Se sono tutti raggiungibili in poco tempo rifacciamo la lista pensando più alla grande. Se richiedono tutti troppo tempo troviamo di intermedi, raggiungibili in un anno.

Tra questi scegliamo un numero piccolo di obiettivi che vogliamo raggiungere entro l'anno a venire. Non dimentichiamo di fissare un obiettivo di sviluppo personale, qualcosa che ci faccia superare anche di poco i nostri limiti.

Per rispondere adeguatamente a queste domande dobbiamo aprire un nuovo capitolo nel nostro diario di viaggio verso la buona formazione degli obiettivi: il PIANO OPERATIVO.

Un piano operativo richiede la definizione delle fasi, dei passi che ci condurranno verso l'obiettivo e delle relative scadenze. Se troviamo difficile definire ( per iscritto ) questi obiettivi intermedi possiamo procedere anche a ritroso.

Possiamo cominciare dall'obiettivo finale e procedere a ritroso chiedendoci che cosa deve avvenire prima e tracciando quindi la mappa delle fasi che collegano l'obiettivo a quello che possiamo fare oggi stesso. Ci devono essere dei preparativi o almeno qualche forma di coinvolgimento di altre persone che costituiscano una forma di messa in azione. Qualcosa di fattibile da subito. Se ancora non lo abbiamo fatto, definiamo il primo passo o una serie di azioni che ci mettano in azione verso l'obiettivo. Per quanto grande o lontano sia l'obiettivo chiediamoci:

Che cosa posso incominciare a fare oggi per realizzarlo?

Che cosa mi impedisce di raggiungerlo e cosa posso fare per cambiare la situazione?

Procedere a ritroso può essere particolarmente indicato quando la mole di lavoro da fare ci spaventa al punto che non siamo capaci di definire il primo passo. Qualunque tipo di timore o di paura può essere superato facendo come se si fosse già arrivati e procedendo a ritroso.

Durante il seminario è emersa una convinzione limitante espressa con particolare convinzione:

**“NON HO TEMPO !”**

Va demolita senza pietà. La nostra giornata è piena di attività “urgenti”, inderogabili ma affatto importanti per il nostro benessere. Sono ben poche le cose veramente importanti che facciamo in una giornata. Ci lasciamo trascinare da una catena di eventi e di abitudini facendo finta che siano importanti.

Quando una banale influenza ci costringe a mollare la catena, il tempo abbonda. Quando un sintomo preoccupante di malattia agita lo spauracchio della precarietà della nostra vita, gran parte delle urgenze crollano. Non è necessario ammalarsi per trovare del tempo a fare cose veramente importanti, basta decidere di trovarlo. Quando ci diamo obiettivi importanti, il tempo si trova sempre. La mancanza di tempo è spesso un alibi per coprire la mancanza di obiettivi trascinati.

## **NONO CRITERIO : IMPATTO ECOLOGICO**

Per valutare l'impatto **ambientale** del nostro obiettivo è utile ritornare alla rappresentazione sensoriale sviluppata con il secondo criterio, riviverla in modo associato e chiederci:

CHI OBIETTERÀ, CHI SARA CONTRARIO ? IN CHE CONTESTO ?
---

Escluse le obiezioni interne a noi stessi (le abbiamo già considerate nel quinto criterio del vantaggio secondario) è importante chiedersi chi potrà opporsi al nostro obiettivo nel contesto familiare, parenta-

le, lavorativo etc., fino al contesto più generale della società in cui viviamo.

Se emergono possibili obiezioni bisogna definirle (quando, dove, come, con chi, a quale scopo.... ) e prendersi cura delle conseguenze negative. L'obiettivo deve portare più vantaggi che svantaggi. Qui concludiamo il tema della buona formazione degli obiettivi.

## **RIEPILOGO**

Nel corso del seminario sono state fatte ampie digressioni sugli aspetti della nostra mente che possono costituire limitazioni o risorse. Basandosi sulla falsariga del modello del campo unificato abbiamo parlato di:

### **IDENTITÀ :**

CHE TIPO DI PERSONA DOVREI ESSERE per raggiungere l'obiettivo che mi sono prefisso? Che carattere dovrei avere ? Che disciplina ? Che convinzioni a livello di identità ? La risposta (scrit-

ta) a queste domande può permetterci di identificare obiettivi intermedi di cambiamento personale necessari per conseguire gli obiettivi da raggiungere entro l'anno a venire. Teniamo presente un paio di caratteristiche che sono tipiche delle identità destinate al successo.

**OSTINAZIONE:** L'ostinazione supera il talento come risorsa cruciale per conseguire gli obiettivi. La vita ci sfida continuamente nel nostro grado di impegno e le ricompense vanno a chi mostra uno sforzo costante verso l'obiettivo, finché l'obiettivo non è raggiunto. Questo carattere determinato può fare miracoli ma deve essere costante. E' ciò che distingue le persone di successo dalle persone che vivono nel rimpianto. Lo abbiamo già detto in modi diversi: le persone di successo possono cambiare approccio ma non mollano mai la loro visione !

**DISCIPLINA:** Qualcuno ha detto che nella vita ci sono due pene, quella della disciplina e quella del rimpianto. La seconda pesa molto più della prima. Diamoci una regolata: merita !

### **CREDENZE:**

Si è parlato di **CONVINZIONI LIMITANTI** e di **CONVINZIONI NECESSARIE**. Smantellare le convinzioni limitanti è necessario al fine di liberare l'accesso alle risorse che dormono dentro di noi. E' necessario anche per rendere possibile un rapido apprendimento di esse. Costruire la convinzione necessaria di **POTERLO FARE** è ugualmente necessario.

Se crediamo di poter fare qualcosa lo faremo, se non ci crediamo non potremo utilizzare le opportunità di cui disponiamo. Questo significa che in questo esatto momento ci sono capacità, risorse, opportunità a nostra disposizione che non cogliamo solo perché non ci crediamo.

La mente ha poteri incredibili. Può fare anche il miracolo di bloccare enormi possibilità con una semplice convinzione limitante. Può fare miracoli sulla base di una convinzione potenziante: "posso". **Siamo tutti dei maghi**. Facciamo dei miracoli negativi quotidianamente. Facciamo sparire ogni giorno non conigli ma risorse ben più preziose. Proviamo a far comparire qualcosa di positivo. Basta una convinzione potenziante ben piazzata e un po' di coraggio.

Si è parlato anche del potere dei nostri **VALORI** e di come sia possibile cominciare a prenderne il controllo. Possiamo lavorare sulla lista dei nostri valori, aggiornandola e migliorandola periodicamente, non dimenticando la necessità di elevare il livello dei nostri valori. Come possiamo migliorare la qualità della nostra vita senza

elevare i nostri valori o quantomeno senza elevare il livello degli obiettivi che li realizzano ? Corrisponde alla raccomandazione di pensare alla grande. Ricordiamocelo.

## **STRATEGIE**

Si è parlato di STRATEGIE DI FALLIMENTO e di STRATEGIE DI SUCCESSO.

Ripensando ai nostri successi od insuccessi possiamo capire in che modo solitamente ci barcameniamo nella nostra azione verso gli obiettivi. Focalizzando la nostra mente su questi aspetti possiamo scoprire ripetizioni significative (scrivere!) e scoprire così il nostro modo preferito di mancare il successo (ed evitare così l'ansia del successo) o anche il contrario.

Se proprio non siamo riusciti ad individuare le nostre particolari strategie di fallimento andiamo a dare un'occhiata al grafico di fig.7 a pag. 13. Probabilmente anche per noi la paura di fallire gioca un ruolo da padrona nelle nostre strategie di fallimento. Come possiamo vedere pare che sia la modalità più utilizzata di mancare l'obiettivo. Al secondo posto a pari merito viene: "non ho insistito abbastanza" e "non ho trovato il modo giusto per raggiungerlo". Con questa consapevolezza possiamo evitare di ricaderci. Durante il seminario abbiamo anche accennato a come boicottare od interrompere le nostre strategie di fallimento al fine di impedire che abbiano successo nell'impedirci di avere successo...

Stesso discorso per le nostre strategie di successo. In qualche contesto della nostra vita (sport? ambienti particolari?) o in qualche momento della nostra storia possiamo scoprire strategie e stati d'animo di successo. Scriverli, esaminarli, riviverli ed amplificarli è un buon modo per inserirli nel piano operativo dei nostri nuovi obiettivi.

Si è anche parlato di come sia molto risparmiioso rubare ad altri strategie di successo che si siano dimostrate efficaci. Abbiamo fatto esempi pratici di come si possano rubare consigli ed idee anche a distanza...

Si è parlato di altre distinzioni come metaprogrammi, modalità e sottomodalità, fisiologia corporea e anche dell'influsso delle esperienze a forte carica emozionale.

Tutte queste distinzioni acquistano significato reale solo sperimentandole su di sé. Una alla volta. Cominciando da quella che ci sembra più semplice... strada facendo ... mentre siamo proiettati verso il nostro obiettivo...

Dopo tanto parlare di obiettivi è giunto forse il momento di ridimensionare l'enfasi che abbiamo costruito attorno a questo tema. Raggiungere gli obiettivi di per sé non ci renderà felici a lungo. È **chi diventiamo mentre superiamo gli ostacoli per raggiungerli**, che ci darà il senso più profondo del vivere. Il vero motivo per cui perseguiamo obiettivi è espandere la nostra consapevolezza, sviluppare intensità di vita, darci delle sfide per cui meriti vivere. Se non lo facciamo noi consapevolmente lo farà la vita, a modo suo.

Un'ultima domanda: siamo sicuri che i nostri obiettivi sia una faccenda che si gioca tutta nella nostra teca cranica? Tutti gli argomenti e l'impostazione sembrano implicarlo. Abbiamo pestato molto sul tasto della consapevolezza e del controllo ma non è il caso di cadere nel determinismo. Cosa ci autorizza ad escludere che in tutto questo lavoro un Dio non possa metterci la sua mano?

## VALUTAZIONE FINALE

Al penultimo incontro sono state distribuite delle schede per consentire ai partecipanti di esprimere un giudizio di qualità e le aspettative per altri seminari a venire. I dati rilevati sono relativi a 32 schede. Un giudizio preordinato di qualità è stato misurato sondando sette aspetti del vissuto personale col sistema del voto da 1 a 10. Nelle istruzioni è stato chiesto di esprimere un giudizio esigente perché l'obiettivo non era quello di misurare il successo ma quello di identificare le aree che fossero da migliorare per prime.

### VISSUTO:

	Voto medio	Voti insufficienti
INUTILE / UTILE :	7.4	3
NOIOSO / INTERESSANTE	7.6	3
DIFFICILE / ACCESSIBILE	7.8	3
	Voto medio	Voti insufficienti
SONO COME PRIMA / CAMBIATO	6.6	8
FRUSTRAZIONE / ENTUSIASMO	6.9	7
SUPERFICIALE / PROFONDO	7.1	4
EQUILIBRATO / ESAGERATO	7.0	4

**ARGOMENTI ATTESI** per i prossimi seminari in ordine di frequenza

• <b>CONTROLLO DELLE EMOZIONI</b>	<b>59.3%</b>
• CONTROLLO DELLE ABITUDINI NOCIVE	34.3%
• DECISIONE	31.2%
• RAPPORTO	28.1%
• DISTURBI PSICOSOMATICI	28.1%
• LIBERARSI DALLE FOBIE	25 %
• POTERE DELLE DOMANDE	25 %
• SCIOLTEZZA DI LINGUA	25 %
• STRUMENTI PER ECCELLERE	21 %

Seguono altri argomenti.

**CONSIGLI PER MIGLIORARE I PROSSIMI SEMINARI**

Si tratta di consigli espressi liberamente. Sono stati raggruppati e contati come segue :

- più esempi (8 volte)
- maggiore praticità (5 volte)
- maggiore approfondimento (4 volte)
- meno digressioni (4 volte)
- coinvolgere di più tutti (2 volte)
- maggior ordine (2 volte)
- maggior controllo su chi tende a prendere troppo spesso la parola
- meno commenti non verbali quando qualcuno si esprime
- conduttore più rilassato e più vitale
- maggior confronto reciproco
- maggior gruppaltà
- citare direttamente le fonti

### **BIBLIOGRAFIA ESSENZIALE**

ANTONY ROBBINS: *“COME OTTENERE IL MEGLIO DA SÈ E DAGLI ALTRI”*.  
EDIZIONI BOMPIANI.

ANTONY ROBBYNS: *“COME MIGLIORARE IL PROPRIO STATO MENTALE FISICO  
E FINANZIARIO”*. EDIZIONI BOMPIANI.

RICHARD BANDLER: *“USARE IL CERVELLO PER CAMBIARE”*.  
EDIZIONI ASTROLABIO.