



CORDUA
FORMAZIONE



*CORDUA FORMAZIONE
PRESENTA:*



Il Metamodello Valori, criteri e credenze

E-book 3 di 3



CORDUA
FORMAZIONE



INDICE

- CONOSCERE LA MAPPA O LA STRUTTURA PROFONDA

1. I VALORI

2. I CRITERI

3. CREDENZE



CONOSCERE LA MAPPA O LA STRUTTURA PROFONDA

Domanda antidoto: Chi o cosa specificatamente?

Domanda antidoto: Come specificatamente?

Domanda antidoto: Rispetto a chi o a che cosa?

Domanda antidoto: Dal nome al verbo

Domanda antidoto: Mai? Sempre?

Domanda antidoto: Chi o cosa impedisce di.....?

Domanda antidoto: Cosa accadrebbe se.....?

Domanda antidoto: Come fai a sapere che?

Domanda antidoto: Cosa ti porta a credere che...?

Domanda antidoto: Come X causa Y?

Domanda antidoto: Come X è uguale a Y?

3. I VALORI

Non è detto, però, che tutti i presenti condividano le stesse speranze o gli stessi progetti.
Cos'è che muove, infatti, il mondo nel quale viviamo?
Cosa ci fa decidere di agire in una direzione determinata?

E, più concretamente, cosa ci porta a decidere se condividere o meno la strada proposta dagli altri?

La risposta la troviamo in una parola: "**Valori**"

Cosa sono i valori?

Essi identificano ciò che è importante per ognuno di noi, rappresentano quegli impulsi che ci spingono verso qualcosa o che ci allontanano da qualcos'altro.

Sono, in definitiva, i principi sui quali basiamo la nostra esistenza ed in funzione dei quali motiviamo le nostre scelte.

Voto a destra e non a sinistra, od il contrario, in base ai valori che i differenti "poli" trasmettono ed in funzione della mia identificazione con essi; compio una scelta eticamente "difficile" a secondo dei valori che possiedo.

I valori sono, quindi, una leva propulsiva potentissima e rappresentano le basi giustificative delle nostre decisioni ed azioni: essi ci spingono ad agire in una direzione piuttosto che in un'altra e ciò, molte volte, a livello inconsapevole.

Pensate alla storia ed a quanti pregiudizi e conflitti siano stati legati a valori non condivisi.

Ogni paese, ogni uomo ha lottato in nome di essi: crociati ed ottomani, palestinesi ed israeliani, liberali e conservatori, pacifisti e guerriglieri.



Ognuno con una visione ed una missione da compiere, ognuno con in mano lo scettro di quei valori che evocavano i sogni non ancora realizzati, i cammini ancora da percorrere.

Fede, potere, successo, libertà, armonia, benessere, sicurezza: chi di noi non condivide, o non ha condiviso in passato, almeno uno di questi valori?

Essi vengono solitamente trasmessi ed identificati con semplici parole, in grado, però, di evocare e generare motivazioni fortissime.

Chiedetevi, a questo punto, perché votate un determinato candidato, perché fate un certo tipo di lavoro, oppure perché seguite una dieta.

Dietro ogni azione c'è un valore che la motiva.

Nel primo caso potrebbe trattarsi della sicurezza o della libertà, nel secondo del benessere o dell'ambizione, nel terzo della salute o dell'apparenza.

Ma pensiamo anche a come reagiamo a certi messaggi od a certe notizie.

Ad esempio, che tipo di atteggiamento credete che potrebbero assumere gli abitanti del Texas in seguito all'annuncio dell'abolizione della pena di morte per i reati più gravi?

Molti di essi, probabilmente, insorgerebbero contro questa decisione, dato che per la stragrande maggioranza di loro (almeno così recitano le più recenti statistiche riguardanti questo tema) la pena capitale rappresenta l'ultimo baluardo di una giustizia sempre più traballante, che non riesce in maniera efficace a salvaguardare i cittadini, sempre più minacciati dalla crescente ondata di criminalità nel paese.

Uno sparuto gruppo, invece, loderebbe senz'altro la nuova legge, considerando la vita di un essere umano, nonché la possibilità di una sua riabilitazione, ben più importante di un sistema punitivo tendente solamente ad eliminare materialmente figure "indesiderate", sopendo così le ansie di vendetta.

Da cosa sarà guidata la reazione di ogni gruppo?

Senza dubbio dai valori, ossia da ciò che per loro è più rilevante!

Possiamo sostanzialmente definire, quindi, i valori come la "bussola" secondo la quale dirigiamo la nostra vita.

Ma come si formano?

Il sociologo americano M. Massey divide la formazione dei valori in tre periodi della nostra esistenza.

- La fase di Imprinting (da 0 a 5/6 anni), durante la quale assorbiamo come delle spugne tutto ciò che ci accade. Purtroppo, però, questa introiezione avviene principalmente a livello inconscio; pertanto, una volta adulti, conserviamo ben poco di essa;
- Il Modellamento (da 7 a 12/13 anni), durante il quale si acquisisce il concetto di diversità tra gli esseri umani. Iniziamo a riconoscere differenze di comportamento e compiamo delle scelte. Scegliamo dei modelli a cui ispirarci, genitori, amici, ma anche attori del cinema, eroi dei fumetti, ecc.;
- La Socializzazione (da 14 a 18 anni) grazie alla quale colleghiamo i valori alla vita sociale, quindi alla loro accettabilità o meno. In questa fase certi valori, specialmente se condivisi dall'ambiente in cui viviamo, si consolidano e difficilmente verranno poi modificati, a meno che non si diventi protagonisti di esperienze emotivamente molto forti, in grado di spingerci verso direzioni totalmente opposte.

Questa premessa è stata necessaria per comprendere l'importanza, per un formatore, non solo della creazione di valori condivisibili, ma anche di come si possa, consapevolmente, utilizzarli come leva motivazionale finalizzata a "guadagnare" consenso.

Cerchiamo di rendere più concreto questo concetto!



Pensate ad un corso motivazionale organizzato per un gruppo di donne appartenente, ad esempio, alla Federcasalinghe.

Probabilmente vi troverete ad interagire con signore che sono anche mamme: cosa potremmo dire per scatenare in loro sensazioni ed emozioni condivise?

Probabilmente potremmo parlare di un mondo futuro all'interno del quale i nostri **FIGLI** possano vivere sicuri e con un lavoro certo!

E se queste casalinghe non fossero solo mamme, ma anche appartenenti ad un'organizzazione ambientalista?

Basterà aggiungere che il mondo per il quale abbiamo l'intenzione di lottare dovrà essere anche giusto, sicuro, e soprattutto "pulito".

Nel caso in cui, invece, dovessimo proporre un corso di formazione ad un gruppo di azionisti, credete che far leva su valori quali la sicurezza od un mondo pulito possa essere funzionale ai nostri obiettivi?

Certo, è probabile che questi termini abbiano anche per loro un senso ed un valore molto forti ma, considerando che ci troviamo al cospetto di individui abituati a giocare con la sorte, a fidarsi del proprio istinto e ad investire grosse quantità di denaro, sarà più probabilmente più semplice creare un processo di condivisione allorché si prenderanno in considerazione valori quali la sfida, il guadagno, il rischio calcolato ed il tempo.

Ovviamente questo è solo un semplice esempio di come sia possibile far leva su fattori emozionali inconsci basati sui valori, utilizzando quelli presuntamente condivisi dal gruppo ed instaurando, così, un rapporto sintonico tra noi e gli altri.

Ricordiamoci inoltre che sarà necessario, come abbiamo già evinto dagli incontri precedenti, usare anche un linguaggio che possa persuadere, che sia in grado di evocare emozioni, altrimenti si correrà il rischio di apparire incongruenti e, pertanto, di conseguire il risultato opposto a quello prefissato!

Ma, concretamente, com'è possibile estrarre i valori?

La procedura, al pari di quella precedente, è semplice.

Basta iniziare analizzando le esperienze più significative della nostra esistenza.

Chiediamoci, anche in questo caso, **perché queste esperienze sono state così importanti per noi.**

Alla prima risposta fornita, scaviamo sempre più in profondità, reiterando la domanda.

Le risposte che ne deriveranno ci forniranno i dati ricercati: parole quali **libertà, successo, ambizione, famiglia, amicizia, felicità, amore, onestà** ci daranno la dimensione dei valori importanti per ognuno di noi.

Se poi vorremo stabilire in maniera più ordinata la **scala dei valori** non dovremo fare altro che cimentarci nel **gioco della torre.**

Abbiamo a disposizione, ad esempio, i valori sopraindicati: prendiamo in considerazione il primo e confrontiamolo con tutti gli altri.

Qual è il valore a cui non rinunceremmo per nessuna ragione al mondo?

La libertà?

E se per mantenere la nostra libertà dovessimo rinunciare ad un amore, ad un amico, al vostro successo lavorativo, cosa sceglieremmo?

Poniamoci queste domande: la risposta ci aiuterà ad identificare il valore primario della nostra esistenza.

Continuando, poi, questo esercizio con gli altri valori, otterremo una lista ordinata dei principi sulla base dei quali compiamo – o, almeno, dovremmo compiere – le nostre scelte.

Gradualmente il quadro di ciò che è più o meno importante per noi sarà delineato e, sulla base di questo, sarà più semplice comprendere le ragioni in base alle quali prendiamo delle decisioni, rifiutiamo delle opportunità, inseguiamo una meta.

4. I CRITERI

Ricordiamoci sempre, però, che i valori non sono altro che delle semplici “parole”: dietro di esse si muove un oceano di interpretazioni e di significati differenti. Pertanto dobbiamo sempre assicurarci, soprattutto allorché interagiamo con gli altri, di avere ben compreso che cosa una persona intende quando fa riferimento ad un valore specifico.

Ipotizziamo, ad esempio, di dovere scegliere tra una rosa di candidati coloro che parteciperanno al nostro prossimo corso di formazione.

I posti disponibili sono solo trenta, mentre le richieste pervenute superano il centinaio. Unitamente ai nostri collaboratori decidiamo di orientare la nostra scelta su quei candidati che dimostreranno di possedere valori quali: la ricchezza, l’onestà, l’indipendenza e la volontà.

Come ci orienteremo?

Potremmo chiedere direttamente agli aspiranti corsisti quali sono i valori in cui essi credono: se pronunceranno almeno tre dei valori ritenuti importanti, allora verranno inseriti all’interno del nostro organico.

Ma vi siete mai chiesti, ad esempio, cosa si nasconde dietro la parola “ricchezza”? E’ ipotizzabile che il suo significato vari a secondo degli individui?

La risposta è sì: la ricchezza può essere intesa come un valore che fa riferimento al denaro, oppure allo spirito.

Ed allora, per evitare di definire con lo stesso termine concetti differenti, è necessario individuare i **criteri di realizzazione** del valore in questione.

Come?

Chiedendo semplicemente **che cosa deve succedere affinché si possa affermare di avere realizzato questo valore.**

Torniamo all’esempio precedente.

Svariati candidati rispondono al vostro quesito sostenendo di avere come valore primario la ricchezza.

Chiedendo loro in che modo potranno sentire di avere soddisfatto questo valore le risposte che ne scaturiranno potranno essere dissimili.

Per qualcuno “ricchezza” potrà significare avere il denaro sufficiente per mangiare, vestirsi e pagare le spese mensili; qualcun altro, invece, potrà considerarsi ricco solo qualora riuscirà a guadagnare 100 milioni l’anno (criteri rigidi).

Altri individui potrebbero concepire la ricchezza come lo status attraverso il quale è possibile acquistare un quadro originale di Picasso oppure tre ville a Montecarlo (criteri equivalenti).



Altri ancora, invece, riusciranno a percepirsi come “ricchi” qualora raggiungeranno un utile annuo che va dai 50 ai 150 milioni annui (criteri flessibili).

Pertanto, ricordiamo sempre di stabilire i criteri di realizzazione dei nostri e degli altrui valori nella consapevolezza che, indipendentemente dalla strada che decideremo di percorrere, molto probabilmente saremo tenuti a lavorare all'interno di un team.

E come potere gestire al meglio un gruppo di persone, come potere accorgerci se è stato soddisfatto un valore o meno al suo interno se non identificando, sin dall'inizio, i suoi criteri di realizzazione?

5. LE CREDENZE

Ma vi siete mai chiesti la ragione per la quale molte persone, pur avendo determinati valori, compiono scelte, e di conseguenza azioni, in totale contrasto con essi?

Pensate, ad esempio, ad un giovane che ha come valore primario la Libertà: egli sogna di viaggiare, di conoscere nuove culture e nuovi modi di vivere, incurante di tutte le tappe che dovrebbe percorrere per assicurarsi un futuro certo ed inattaccabile.

Nonostante ciò, però, decide di accettare un lavoro in banca, si sposa, diventa padre, e poi nonno.

Arriva quindi alla vecchiaia, nutrendo segretamente il rimpianto di non avere seguito il suo sogno di sempre. Magari, se avesse avuto il coraggio di rischiare, la sua vita sarebbe stata diversa, probabilmente il suo “viaggio esistenziale” lo avrebbe portato a conoscere altra gente e ad avere esperienze differenti.

Ma non l'ha fatto, non ha cioè rispettato il suo valore.

Perché?

Probabilmente perché non credeva che ciò fosse giusto, forse perché gli era stato insegnato che quello non era un valore, ma soltanto l'espressione di un atroce egoismo, o forse perché egli era fermamente convinto che non sarebbe mai riuscito a trovare il coraggio di affrontare la sua realtà per poi poterla modificare!

Ma a che cosa è dovuto ciò?

Alle **credenze**, ossia a ciò che riteniamo vero o falso, giusto o sbagliato, possibile od irrealizzabile!

Esse possono essere definite come il “sistema filtrante personale” attraverso il quale analizziamo la realtà, giudicandola, agendo, decidendo.

Abbiamo già analizzato il concetto di Realtà Esterna, Realtà Interna e Realtà Linguistica, rendendoci conto dell'impossibilità di analizzare la realtà nella sua globalità e della necessità, pertanto, di sintetizzarla o parzializzarla in conseguenza del 7+/-2.

Nel caso delle credenze, ciò ci spinge a generalizzare le informazioni provenienti dall'esterno, per cui uno o più eventi diventano delle verità spesso inoppugnabili.

Questo ci consente di non mettere in discussione ogni cosa: in poche parole, le credenze ci semplificano la vita!

Ma consideriamo anche che esse, spesso, diventano un meccanismo limitante!

Pensate, ad esempio, ad una persona che ritiene di “non essere portata per la matematica”: probabilmente questa convinzione deriva da un docente che, per anni, gli ha continuamente sottolineato la sua incapacità di elaborare i concetti matematici.

Ma, magari, era lo stesso insegnante a non essere in grado di spiegarli.

Le credenze condizionano, dunque, fortemente la nostra percezione della realtà!



Pensate adesso a tutte le credenze diffuse rispetto ai concorsi pubblici, alla presunta o reale corruzione vigente all'interno del settore in questione, alla necessità di garantirsi

un "appoggio" se si vuole realmente superare un esame per riuscire ad essere assunti: esse sono vere o false?

Il problema non è questo!

Ciò che è rilevante, invece, è l'essere consapevoli che ogni cosa è vera o falsa solo perché ci crediamo Noi!

Non chiediamoci quanto una credenza possa essere vera o falsa: chiediamoci piuttosto fino a che punto essa possa essere funzionale per la nostra esistenza o meno!

Se, ad esempio, decideste di partecipare ad un concorso indetto dal Ministero degli Esteri pur non avendo alcun tipo di "sostegno" da parte di personaggi influenti, credete che una credenza quale "tanto i concorsi pubblici vengono vinti solo dai raccomandati" possa aiutarvi ad affrontare con impegno e motivazione i mesi di studio che vi separano dall'esame?

Probabilmente – nonostante la vostra preparazione, i vostri requisiti, le vostre altissime potenzialità - le ore dedicate ai libri saranno ben poche ed anche di fronte alla commissione esaminatrice il vostro atteggiamento sarà "down".

Di conseguenza, le ipotesi di una bocciatura aumenteranno.

Considerate questo tipo di approccio funzionale?

Quali risultati conseguirete?

Quello di aver dimostrato a voi stessi ed agli altri ciò che vi siete ripetuto per mesi e che ha contribuito, senza ombra di dubbio, a demotivarvi costantemente?

Ed a che prezzo?

Chi vi dice che, studiando con costanza e tenacia, avreste potuto **COMUNQUE** superare l'esame?

Del resto nessuno ha mai provato che in **TUTTI** i concorsi, in **TUTTI** gli esami sostenuti, **SOLAMENTE** i raccomandati hanno una chance di successo!

Cosa fare allora di fronte a credenze negative?

E soprattutto come poter ristrutturare le credenze disfunzionali rispetto a quello che è il nostro obiettivo?

Partiamo da come una credenza nasce e si installa.

Le credenze sono prodotte dall'interazione con l'**ambiente** e dall'**interpretazione di azioni ed eventi del nostro passato**.

Pensiamo per un attimo all'ambiente nel quale abbiamo vissuto e siamo cresciuti: in che modo esso ha condizionato la nostra esistenza?

Vi siete mai chiesti cosa sareste diventati se foste cresciuti in un'altra famiglia od in un'altra nazione?

Se Berlusconi fosse nato ad Haiti, sarebbe oggi quello che è? E se D'Alema fosse nato in una tribù africana?

Secondo voi un bambino cresciuto in una famiglia con la cultura del "posto fisso" e sicuro, cosa farà da grande?

Se i suoi genitori litigavano in continuazione, cosa penserà in merito al matrimonio ed ai rapporti di coppia, una volta diventato adulto?

Un ottimo esempio di quanto l'ambiente influenzi i nostri comportamenti ci è costituito dal film "Forrest Gump", che racconta la straordinaria vita di un ragazzo "normalmente" definito "ritardato"!



La madre, donna eccezionale, sin da piccolo, gli installa la credenza che “stupido è chi lo stupido fa”, al fine di non farlo sentire inferiore.

Il ragazzo cresce con questa convinzione e proprio grazie a ciò riesce eccezionalmente in tutto ciò che fa.

Pensate a cosa sarebbe potuto accadere senza il contributo di quella credenza installatagli dalla madre: avrebbe probabilmente passato la vita a compiangersi e magari non avrebbe raggiunto tutti gli obiettivi che di volta in volta si prefissava!

Molte volte infatti il non credere di poter fare qualcosa ci impedisce anche di provarci!

Ma non solo questo: pensate a quanto l’ambiente ci influenzi nell’umore e negli stati d’animo. Come vi sentite quando intorno a voi vedete musci lunghi, ascoltate solo lamentele, percepite solamente disperazione?

Nel nostro paese, in particolare, “l’arte” della paura di non farcela, della lamentela, dell’assistenzialismo è piuttosto diffusa: quanto credete che ciò possa aiutarci a trovare la forza ed il coraggio per creare – od almeno tentare di farlo - un mondo migliore?

Proseguiamo con i mass-media: durante un telegiornale, la voce drammatica del giornalista annuncia l’ennesimo crollo dell’economia, l’aumento dell’inflazione oppure l’ennesima tragedia, il tutto condito con le immagini più truci o tristi.

Come vi sentite dopo averlo visto?

Certo, il dovere d’informazione è sacrosanto, ma proviamo a pensare a cosa accadrebbe se cercassimo di trasmettere credenze positive su come possiamo farcela,

sulla forza che possiamo trovare in noi stessi per modificare lo stato delle cose attuale!

Bene, voi – in quanto formatori - potreste cominciare anche da qui, trasmettendo credenze differenti e creando così un ambiente positivo in grado di generare al suo interno energia!

Ma, come abbiamo già detto, non è solo l’ambiente ad influenzare le nostre credenze: anche **azioni** ed **eventi** lo fanno.

Proviamo a pensare, ad esempio, di andare in montagna.

Vogliamo imparare a sciare e ci imbattiamo in un maestro di sci il quale, pur essendo in grado di sciare, non sa insegnarci come farlo.

Che cosa accadrà per tutta la settimana in questione?

Probabilmente cadremo in continuazione e, al termine della vacanza, torneremo a casa pieni di lividi.

Che tipo di credenza inizieremo a maturare?

Forse che lo sci non fa per noi.

Focalizzeremo la nostra attenzione sul maestro e sulla sua incapacità di trasmettere le giuste informazioni?

Probabilmente no!

Sopraggiunge poi l’estate, andiamo al mare e decidiamo di imparare ad andare sul windsurf.

Non sapendo come fare, proviamo ad alzare la vela per partire e costantemente cadiamo in acqua. Anche questa volta il ritorno a casa con la schiena ormai viola, ci farà pensare che non siamo adatti all’attività sportiva.

E pensare che per non cadere sarebbe bastato piegare un po’ le ginocchia!

Ora, analizzando le due esperienze, potremo addirittura iniziare a credere di non avere affatto il senso d’equilibrio.

Sarà vero?

Questo non importa: ciò che è maggiormente rilevante, invece, sarà che il fatto di crederci influenzerà tutta la nostra esistenza, non fornendoci stimoli per sfidare noi stessi e per modificare la nostra vita e la percezione che abbiamo di noi stessi.

L'esempio appena riportato si riferisce ad esperienze del tutto personali, ma molte volte anche delle semplici supposizioni possono diventare dei "credo" inoppugnabili e condizionarci irrimediabilmente.

Pensate a frasi che vengono ripetute continuamente, quali, ad esempio: "da soli non è possibile cambiare il mondo" o "l'uomo di potere, per forza di cose, è necessariamente corrotto".

Coloro che credono fermamente in queste cose pensate siano in grado di trovare le motivazioni sufficienti, necessarie, per sfidare lo stato delle cose, e soprattutto se stessi?

Ricordate: sarà sempre la nostra maniera di interpretare le cose a darci un credo potenziante o depotenziante.

Lo dimostra il fatto che stessi eventi vissuti da due persone diverse portano spesso a risultati opposti!

Capacità fondamentale di un formatore, quindi, sarà quella di far leva sulle credenze positive, di riformulare – ristrutturandole- quelle negative e, cosa più importante, creare quelle più funzionali al raggiungimento dei suoi obiettivi.

Ma come sarà possibile fare ciò?

Analizzando quanto abbiamo detto finora, si evince che le credenze si basano su elementi, esperienze, notizie, che possiamo definire "**elementi costitutivi**".

Metaforicamente, è come se la credenza fosse un tavolo ed i suoi elementi costitutivi fossero le gambe su cui esso si regge.

Se tenterò di intaccare la credenza, correrò probabilmente il rischio di scontrarmi con una convinzione radicata nel tempo e difficilmente i miei interlocutori potranno accettare quello che dico ed il mio punto di vista.

Ma cosa succederà se lavorerò al fine di intaccare le gambe del tavolo? Forse esso (e quindi la credenza) inizierà a traballare e, pertanto, sarà più facile poi tentare di intaccare la convinzione.

Se per esempio avessi di fronte dei corsisti convinti che il mio essere appartenente ad una società di formazione significa che il mio principale obiettivo non consiste nel trasmettere un messaggio od il know-how necessario per raggiungere determinate mete, quanto la voglia di creare profitto, di conquistare la loro fiducia al fine allargare la mia sfera d'influenza nei loro confronti, cosa dovrò fare per scardinare questa convinzione?

Prima di tutto capire, attraverso domande mirate su cosa essa è fondata.

Poi offrire nuovi elementi che integrino e spostino a mio favore le loro deduzioni.

Attenzione però: è di fondamentale importanza evitare il tentativo di distruggere una credenza! Ciò creerebbe un atteggiamento prevenuto nei nostri confronti e renderebbe più che mai fertile il terreno di scontro!

Proviamo piuttosto ad integrare questa credenza con nuove prospettive, diverse percezioni, nuove strade!

La capacità di creare mondi alternativi, punti di vista differenti, andando oltre la percezione limitante della Verità, farà la differenza.

Per ottenere questo risultato, sarà necessario cercare - attraverso domande di approfondimento o discussioni ad hoc - di rendere consapevoli gli interlocutori della parzialità di informazioni di cui dispongono in modo tale da fornire quelle mancanti e al fine, quindi, di generare una nuova credenza a noi più funzionale!

