

La matrice dei bisogni e dei desideri

La *matrice dei bisogni e dei desideri* si compone di due colonne incrociate da tre righe. La prima colonna conterrà i tuoi bisogni, la seconda i tuoi desideri. Nelle tre righe sono indicati diversi ambiti a cui riferire i tuoi bisogni e i tuoi desideri di cambiare: il primo è l'ambito del lavoro, il secondo è quello della vita extra-lavorativa, il terzo è quello delle vostre personali caratteristiche (comportamento, carattere, sé).

Compila la tabella inserendo in ogni casella alcuni esempi – due o tre – di cose che hai bisogno o desideri cambiare nella tua vita e nelle tue caratteristiche personali.

Non c'è un tempo standard per completare l'esercitazione anche se è meglio non pensarci troppo.

| | BISOGNI | DESIDERI |
|----------------------------------|--|---|
| VITA PROFESSIONALE | <i>ES.: Al lavoro Vogliono che impari l'inglese</i> • ... • ... • ... | <i>ES.: Vorrei assumere un ruolo di maggior responsabilità</i> • ... • ... • ... |
| VITA EXTRA PROFESSIONALE | <i>ES.: Ho bisogno di più tempo libero</i> • ... • ... • ... | <i>ES.: Voglio costruirmi una famiglia</i> • ... • ... • ... |
| CARATTERISTICHE PERSONALI | <i>ES.: Devo diventare più paziente</i> • ... • ... • ... | <i>ES.: Vorrei essere più estroverso</i> • ... • ... • ... |

I possibili ambiti di ambiti di applicazione sono:

- Formazione. Come abbiamo detto, utilizziamo la matrice in apertura di una sessione (magari all'interno di un percorso più ampio non necessariamente centrato sull'empowerment dei partecipanti) in cui si voglia lavorare sul processo di apertura di nuove possibilità psicologiche nei partecipanti.
- Counseling e coaching. In contesti di consulenza individuale la matrice può essere utilizzata innanzitutto per individuare gli ambiti di intervento su cui proporre un lavoro di sviluppo, in questo senso è uno strumento utile a leggere la domanda del cliente secondo una prospettiva generativa (fondata sul desiderio) invece che adattativa (fondata sul bisogno).
- Inoltre la matrice può anche essere utilizzata per far riflettere i clienti sul proprio sbilanciamento in una posizione bisognosa e sulle conseguenze che ciò comporta in termini di diminuita energia a disposizione per aprirsi nuove possibilità.

Per approfondire

Gheno S. (2010) *La formazione generativa. Un nuovo approccio all'apprendimento e al benessere delle persone e delle organizzazioni.* Franco Angeli, Milano.