

LA GABBIA DEGLI “OBIETTIVI REALISTICI”

“Ponetevi degli obiettivi realistici”: così predica la comune saggezza. C'è però un problema: la difficoltà di individuare a priori se un certo futuro traguardo può considerarsi realistico o meno. Spesso, infatti, si è in grado di definire realistico un certo obiettivo solo dopo che è stato raggiunto.

Ecco perché gli obiettivi realistici possono rappresentare una gabbia o, comunque, un freno a ciò che vorremmo e potremmo fare.

Gli obiettivi (apparentemente) irrealistici stimolano la creatività, molto più di quelli realistici.

Si può constatarlo dal confronto fra due diversi approcci: il miglioramento incrementale e quello radicale. Consideriamo, ad esempio, un obiettivo aziendale: se ci si pone di aumentare il giro d'affari del 4/6% (miglioramento incrementale) ben difficilmente si sarà stimolati alla ricerca d'idee innovative. Ma se ci si pone un obiettivo di crescita, poniamo, del 80-100 % (miglioramento radicale) si sarà portati a cercare nuove opportunità, in modo più creativo.

In sostanza, l'approccio incrementale è orientato ad ottenere piccoli miglioramenti dell'esistente piuttosto che a porsi traguardi ambiziosi e ad impegnarsi con creatività ad identificare le strade per raggiungerli.

L'approccio radicale (basato su “obiettivi irrealistici”) nasce spesso da una vision, dalla capacità di immaginare, come in certi film o romanzi, una realtà oggi inesistente.

A questo punto il lettore potrebbe sollevare un paio d'obiezioni, del tutto legittime.

Prima obiezione: cosa c'entrano il cinema, la letteratura, la fantascienza? Una cosa è la finzione, dove tutto è possibile, altra cosa è dover fare i conti con la realtà.

Giusto! Si è visto però che talvolta la finzione ha anticipato la realtà. Risale al 1907 il film *Le tunnel sous la Manche* di Georges Méliès, in cui si raccontava la profetica storia della costruzione di una galleria ferroviaria sotto la Manica. Julius Verne aveva immaginato la possibilità dell'uomo di viaggiare “ventimila leghe sotto i mari” e di arrivare sulla luna. A chi gli faceva rilevare l'assurdità di queste storie, replicava: “Qualunque cosa un uomo sia capace di immaginare, altri sapranno realizzarla”.

Seconda obiezione: è vero che, in alcuni casi, si è raggiunto il successo perseguendo obiettivi apparentemente irrealizzabili, ma si tratta della punta di un iceberg. Nella maggior parte dei casi, gli obiettivi irrealistici si sono tradotti in un fallimento.

Può essere. Dipende però da dove si vuol fissare il punto di demarcazione fra successo e fallimento. Puntare all'oro olimpico e ottenere il bronzo può essere visto come un fallimento, ma può anche essere considerato un “diverso grado di successo”.

D'altronde, la ricerca di un cambiamento radicale non va confusa con l'obiettivo di budget: serve a creare una vision, un punto di riferimento. L'importante é uscire dallo schema del semplice approccio incrementale.

Se è quindi saggio tenere i piedi per terra, può essere altrettanto saggio tentare, di tanto in tanto, di sollevarsi dal suolo, magari per cercare di "toccare il cielo con un dito".

Leo Burnett (fondatore dell'omonima agenzia di pubblicità) ha detto: "Se cerchi di raggiungere le stelle é possibile che tu non riesca a farlo, ma almeno non ti ritroverai con le mani piene di fango".

Claudio Nutrito – docente CTC