

PROFESSIONI

“Chunking down”

di Laura Maestri

“**Chunking down**” è un'espressione anglosassone che, nel linguaggio comune, significa “sbocconcellare” qualcosa di solido per poter meglio assorbire un'abbondante quantità di **liquidi** (un esempio: patatine e *snack* quando si bevono abbondanti aperitivi).

Nel linguaggio della **Programmazione Neurolinguistica**, la definizione “*chunking down*” esprime la procedura di **specificazione nel dettaglio** degli elementi di un'**informazione generale**.

Faccio un esempio: quando qualcuno vi comunica di aver acquistato una nuova auto, il processo di *chunking down* è spontaneo; è facile che **sorgano spontaneamente domande** come: che tipo di auto? Di che marca? Quale modello? Con quali optional? Di che colore? e così via.

La stessa dinamica è applicabile in modo efficace anche nell'ambito professionale: più le questioni sono **complesse**, più l'esercizio di entrare nei **particolari** aiuta la comprensione e la fattibilità del progetto.

Molto spesso le persone, soprattutto quelle ad un livello gerarchico alto nelle aziende, si esprimono a grandi linee: comunicano una visione globale e sporadicamente entrano nello specifico. Questo tipo di comportamento a volte può causare dubbi e incomprensioni da parte di chi ascolta, oppure genera un senso di **inadeguatezza** rispetto ad una richiesta apparentemente sovradimensionata alla proprie competenze.

I **grandi obiettivi** – sia professionali che personali – sembrano irraggiungibili quando sono definiti a grandi linee e con scarsi appigli e punti di contatto con la propria realtà del momento.

Non è facile visualizzare un grande traguardo come una serie di piccole, fattibili iniziative; nella realtà, **l'esercizio di approfondire i dettagli operativi specifici**, con l'intento di compierli uno alla volta, è la **strategia vincente per ottenere i risultati più ambiti**.

Il *chunking down* è una pratica costantemente utilizzata dai *coach* (in qualsiasi campo di applicazione: sport, *business*, *life*) nell'accompagnare il cliente a fare chiarezza sulla **meta** che si vuole conquistare; attraverso questa tecnica, il *coach* pone delle domande di specificazione per dirigere l'attenzione sui **passi** che potrebbero essere **necessari** per raggiungere quel risultato.

Dal punto di vista pratico, il *chunking down* può aiutare a **comprendere meglio il proprio**

interlocutore: se qualcuno vi dice: “*La sua interpretazione di questa legge è originale!*” prima di risentirvi oppure, a seconda della personale interpretazione, di sentirvi lusingati, sarebbe opportuno chiedere: “*Cosa intende per originale?*”

Per approfondire gli aspetti della comunicazione vi raccomandiamo il seguente seminario di specializzazione:

