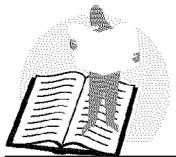


Il pensiero flessibile e le leggi di Murphy

La seconda edizione del volume *Il pensiero flessibile*, di Francesco Sansone (Franco Angeli, pp. 144, euro 19) ha una prefazione di Giulio Sapelli, ordinario di Storia economica nell'Università di Milano, e una postfazione di Giorgio Squinzi, presidente di Mapei e della Confindustria, che vanno ad aggiungersi alla prefazione e alla postfazione della prima edizione, dovute rispettivamente a Calogero Di Naro, ordinario di psicologia nell'Università di Milano, e a Luigi Di Marco, presidente di Federmanagement. Con questa autorevole quadriglia di avallanti entusiasti, si è invogliati a conoscere «gli strumenti operativi per sviluppare la flessibilità mentale e raggiungere l'eccellenza in ambito professionale», annunciati nel sottotitolo. La lettura non delude. Non si tratta, infatti, di uno dei molti manuali di *self-training* o di auto-analisi, bensì di un saggio ben motivato che dà ottimi suggerimenti teorici e pratici per chi ha compiti organizzativi manageriali e non solo: utili a tutti, insomma. Ma che cos'è il «pensiero flessibile»? È «la capacità di pensare utilizzando tutti gli strumenti a disposizione della personalità, ricorrendo a stili in sinto-

nia con quelli dei diversi interlocutori, in specifiche situazioni». È la capacità di coordinare le competenze della logica, dell'etica e dell'estetica, nell'intreccio tra affettività e cognitività. Le neuroscienze ci hanno insegnato (e Marshall McLuhan lo sapeva di suo) che i nostri due emisferi cerebrali hanno funzioni differenti e complementari: l'emisfero sinistro è logico, analitico, verbale, sequenziale, astratto, convergente, oggettivo, attivo, critico, preciso, numerico, lineare; quello destro è analogico, sintetico, non verbale, olistico (il tutto è superiore alla somma delle parti), empirico, divergente, soggettivo, ricettivo, non critico, intuitivo, metaforico, creativo. Semplificando, il lato sinistro è «maschile», quello destro è «femminile», e l'armonica collaborazione di entrambi dà i migliori risultati. Particolarmente interessante mi è parso il quarto capitolo, dedicato alla comunicazione flessibile. Seguendo C. Rogers, l'autore individua tre atteggiamenti che facilitano la creazione di rapporti interpersonali costruttivi, vale a dire relazioni di fiducia: genuinità, cioè far sentire che si ha a che fare con una persona, non con il portatore di un ruolo; accettazione delle persone indipendentemente da ciò

che pensano, dicono o fanno; empatia, cioè «la capacità di mettersi al posto dell'altro, di vedere il mondo come l'altro lo vede, nei suoi significati più intimi e personali come se fossero propri, senza dimenticare che in realtà non lo sono». Particolarmente importante la capacità di ascolto attivo ed empatico, per sviluppare la quale Sansone propone anche alcuni test, segnalando ostacoli e atteggiamenti controindicati. Perché, come scrive il professor Sapelli, le visioni etiche ed estetiche di Sansone «confluiscono nella rivendicazione analitica della necessità vitale, prima che organizzativa, del rapporto *face to face*: perché questa è la comunicazione irrinunciabile in una organizzazione non ammalata, ma terapeutica-mente sana». Oltre a test e tabelle, il libro contiene anche divertenti aforismi sapienziali, taluni sulla linea delle famose leggi di Murphy. Per esempio: «Legge della previsione: una previsione negativa genera uguale risultato. Una previsione positiva, produce risultati negativi»; «Legge dei problemi di Hoar: dentro ogni grande problema ce n'è uno piccolo che lotta per uscirne fuori»; «Filosofia di Gardner: le opportunità eccezionali sono camuffate come problemi insolubili».



leggere, rileggere
di Cesare Cavalleri

