



## Libro del mese: Il libro delle domande brillanti

Libro del mese: Il libro delle domande brillanti

Libro del mese: Il libro delle domande brillanti

Il libro delle domande brillanti

**Franco Angeli**

248 pp. ; ?24.00

Perché leggerlo: il libro svela la forza propulsiva delle domande, specie quelle che escono dai binari dell'ovvio e invitano guardare il mondo con nuovi occhi, a pensare con la propria testa, ad esercitare il beneficio del dubbio.

La recensione:

Il libro di Warren Berger è un invito a riscoprire l'arte perduta del pensiero critico insito nelle domande. Un'arte che molti giovani stanno smarrendo, incentivati all'uso compulsivo degli smartphone, motivati più da un gratificante like che da un confronto dialettico. Non da meno è quanto avviene nelle aziende, laddove le persone sono pressate dalle urgenze, incentivate alla velocità. Arrivare primi alla meta finisce per prevalere sull'arrivarci con decisioni ponderate. La capacità di pensare con la propria testa, di rompere le barriere del senso comune, è oggi a rischio estinzione. Questo libro è un invito e una guida a riappropriarsene.

L'autore è un giornalista esperto d'innovazione e conferenziere di successo. La sua "teoria" nasce sul campo, elaborata a partire da interviste a scienziati, psicologi, astronauti, speaker televisivi, insegnanti, imprenditori, da cui ha tratto le strategie per formulare "domande brillanti". Racconta storie di persone straordinarie le cui vite hanno trovato la giusta direzione grazie a una domanda rivelatrice da cui tutto è partito. Storie che si leggono come un romanzo, ma dietro le quali c'è la vita di ogni giorno, con le sue accensioni, i suoi dilemmi, i suoi quesiti irrisolti, i suoi insight. E ancora, storie che raccontano il valore attribuito da aziende visionarie, laddove la cultura della domanda è iscritta nel loro DNA e la riflessione è parte integrante del lavoro. Si racconta che Steve Jobs avesse l'abitudine di girare per i reparti chiedendo ai dipendenti: " Perché stiamo facendo le cose nel modo in cui le facciamo?", un invito a mettere in dubbio i propri assunti, a scuotersi dalle abitudini inossidabili. Mentre il Premio Nobel Arno Penzias, prima di iniziare a lavorare si poneva un quesito amletico: " Perché credo a ciò in cui credo?". E aggiungeva: " E se le mie convinzioni fossero errate ?" , domanda che funziona come un antidoto a possibili bias.

Di storie come queste nel libro ne troverete molte. Viene voglia di leggerle e rileggerle per assorbirne in pieno la lezione. Il libro non si limita a descrivere una tipologia di domande presumibilmente efficaci. Le contestualizza in quattro situazioni in cui ciascuno di noi deve fare i conti, sul lavoro come nel privato: Decidere, Creare, Relazionarsi, Ispirare gli altri con la propria leadership . Altro aspetto importante, non offre soluzioni preconfezionate. La formulazione delle domande può essere utile così come presentata nel testo, ma può anche suggerire nuove formulazioni, più consone al proprio stile comunicativo. L'importante è non snaturarne la logica sottesa. Le oltre 300 domande qui riportate coprono trenta diverse situazioni lavorative e di vita, ampiamente argomentate con esempi esplicativi.

L'autore ha realizzato anche delle D-Card, scaricabili dal sito dell'editore **Franco Angeli**. Per tutte queste ragioni e altre ancora questo libro è un' inesauribile miniera di suggerimenti per condurre conversazioni produttive, per saper porre e porsi domande brillanti, per recuperare l'arte dimenticata del pensare con la propria testa. Non fosse altro che per questo è un libro da tenere con sé come un prezioso alleato, uno stimolo per ravvivare la fiamma rigeneratrice del dubbio.