

Come mettere in discussione l'ovvio

Nel suo nuovo libro, edito da **Franco Angeli**, Claudio Nutrito espone alcuni metodi per superare i vincoli autoimposti che condizionano il nostro pensiero e aprire così nuovi orizzonti creativi.

di Dario Lampa

Mettere in discussione ciò che diamo per scontato: è questo uno dei più efficaci punti di partenza per generare nuove idee. Ma tanto più qualcosa appare ovvio, tanto meno si è propensi a dedicargli attenzione. Meglio quindi adottare, di tanto in tanto, una serie di specifici processi di pensiero per guardare a qualcosa di familiare (oggetti, procedure, sistemi) come se lo vedessimo per la prima volta. Potremo così: a) individuare i vincoli autoimposti; b) rimuoverli; c) cercare idee derivanti da questa rimozione.

Si tratta di un metodo basato sulle 'domande creative': domande per mettere in discussione ciò che appare ovvio e per vedere quello che prima sembrava invisibile.

Ai processi di pensiero necessari per individuare ed eliminare i vincoli autoimposti è dedicato il nuovo libro di Claudio Nutrito, *Lo davo per scontato. Ora non più. (Sviluppare nuove idee mettendo in discussione l'ovvio)*, edito da **Franco Angeli** (96 pagine, 14 euro). Gli esempi di applicazione sono molteplici: è facile, per esempio, dare per scontato che certe cose vadano fatte nel modo in cui si sono sempre fatte, o che un certo obiettivo non sia realistico. La comune saggezza, si sa, predica di porsi sempre degli obiettivi realistici. C'è però un problema: come si può determinare a priori se un certo traguardo sia realistico o meno? Spesso si è in grado di farlo solo dopo che l'obiettivo è stato raggiunto. E in ogni caso, gli

obiettivi apparentemente irrealistici stimolano la creatività molto più di quelli realistici.

Un altro esempio di convinzione dura a morire è quella che una determinata situazione non potrà cambiare, in virtù di un 'problema di cultura', una formula a cui ci si aggrappa troppo spesso e frettolosamente. In certi casi, invece, i vincoli autoimposti nascono dalla cosiddetta 'fissità funzionale', vale a dire dal vedere un oggetto limitatamente al suo uso tradizionale.

Altra possibile trappola della mente consiste nel dare per scontato che quello che vediamo sia la 'realtà oggettiva'. Ma si può anche cadere nella trappola opposta, allorché si parla dal presupposto che una cosa non è sicuramente come appare, con la conseguente domanda "Cosa c'è dietro?" e l'affannosa ricerca della 'verità nascosta'. Intendiamoci: è bene non essere ingenui e cercare di vedere oltre le apparenze. Ma se la domanda "Cosa c'è dietro?" diventa una sorta d'ossessione, allora si può correre un altro rischio: quello, cioè, di perdere di vista le verità evidenti a forza di cercare le verità nascoste.

Claudio Nutrito

50

MINUTI
LE GUIDE RAPIDE
D'AUTOFORMAZIONE

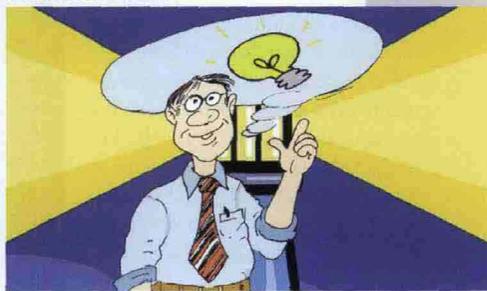
Lo davo per scontato. Ora non più.

Sviluppare nuove idee mettendo in discussione l'ovvio

Con 50 esercizi



FRANCOANGELI



Redatto in stile colloquiale e brillante, il libro di Nutrito è una guida pratica per individuare e superare i vincoli che condizionano il nostro pensiero e aprire nuovi orizzonti creativi. Contiene inoltre cinquanta esercizi, praticabili sia individualmente sia in gruppo, per imparare a percepire i problemi da una nuova prospettiva.