

Spettacoli e Cultura LIBRI





seguici su    

AUTORE EMERGENTE

Siamo alla ricerca di opere su cui puntare. Inviaci il tuo lavoro.

- HOME
 - CINEMA
 - TELEVISIONE
 - MUSICA
 - TEATRO
 - EVENTI
 - MOSTRE
 - LIBRI
- ROMA
 - MACRO

SPETTACOLI e CULTURA - LIBRI - "Ottenere di più"

seguici su    

<< ESPANDI

"Ottenere di più" di Stuart Diamond, quando la massa è aggredita da insicurezza e rampantismo

+ PER APPROFONDIRE [facebook](#), [stuart diamond](#), [libri](#), [rampantismo](#)



Face&book - Intervista a Stuart Dia... VIDEO

di Carmine Castoro

LIBRI

 0

 Mi piace

 0

 Condividi

 0

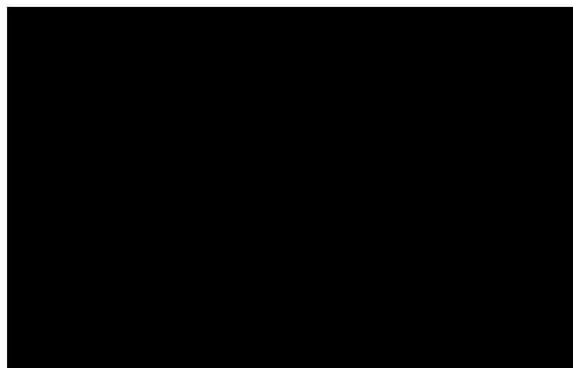
 Tweet

 1

 G+1



Una filosofia sempre più orfana di seguito e abborracciata su disquisizioni metafisiche e scritti incomprensibili, una politica che non risolve problemi pratici e di comunità ma è sempre più soggetta all'impero della finanza, e un mercato che ha trasformato la nostra realtà in un gigantesco accumulo di merci e immagini e le nostre identità in percorsi instabili e precari: sono forse questi gli elementi che hanno dato il via negli ultimi anni al proliferare di una vera e propria "letteratura miracolistica", che propone ricette sicure e vademecum vincenti per diventare sicuri di sé, socialmente accettati, se non belli ricchi e famosi in poche mosse furbe e facili.



Ciò che un tempo era demandato al difficile lavoro dei sapienti, dei padri

della patria, degli intellettuali dissidenti, degli opinion leader incorruttibili e, in tempi più recenti, dei mediatori culturali, oggi sembra il campo di ricerca e di grande protagonismo di una pletera di formatori, gestori delle risorse umane, programmatori neurolinguistici, ottimizzatori, mental coach, counselor, tuttologi e arrebranti.

Non si può fare di tutta l'erba un fascio, certo. C'è chi attinge oculatamente a discipline sociali, psicologiche, comportamentali e c'è chi improvvisa una professione in base a ragionevoli convincimenti, schegge di senso comune o sequenze persuasive. Ma tant'è. Il fenomeno è bello e servito. Se la massa è aggredita da insicurezza, rampantismo, modelli efficientisti e complessità di ogni ordine e grado, non c'è nessuno migliore di chi, saltando molto spesso i livelli dello studio, della riflessione e dell'esperienza intersoggettiva, si affida ai guru della comunicazione e dell'auto-osservazione per trovare forza, convincimento e appeal in mezzo agli altri. Il "come", insomma, sembra essere sempre più preponderante rispetto al "cosa" o, ancor peggio, al "chi". Come raggiungo questo obiettivo? Come seduco? Come risuldo gradevole nelle relazioni aziendali? Come divento simpatico? E spesso si dimentica cosa davvero vogliamo, le nostre comuni appartenenze, le radici profonde del chi siamo.

Stuart Diamond sin dalle prime battute della videointervista, sfronda il campo da dubbi di sorta. Nessun incantesimo. Nessuna magia. Nessun occultismo della parola. Solo tattiche e piccoli progressi nel suo metodo per ottenere "di più", come recita il titolo dell'opera, per far sì che la fiducia in sé sia anche sinonimo di collaborazione, buon vicinato, pacificazione e maggiore comprensione. Che equivale al fiato e all'inchiostro speso nei secoli da eserciti di pensatori, spesso maledetti e ostracizzati... Ma in molti l'hanno dimenticato.

La negoziazione, dunque, come parte fondamentale di tutte le relazioni umane. Ma negoziare è un'arte difficile e spesso non si ottengono i risultati desiderati. Che si tratti del contesto familiare, aziendale o dei grandi conflitti internazionali, si tende a concentrarsi sul potere e sulla modalità "win-win" invece che dare spazio alle relazioni e alle percezioni. Trovare gli elementi dello scambio è faticoso; si pretende di essere razionali quando è con le emozioni che bisogna vedersela: in questo modo si perdono di vista gli obiettivi.

In questo libro giudicato rivoluzionario, l'autore raccoglie i migliori metodi, le pratiche più efficaci per gestire le relazioni con gli altri. Stuart Diamond ha attinto alla sua esperienza pratica di consulente e docente che gli ha consentito di collaborare con leader politici, vertici aziendali, avvocati, ma anche persone comuni impegnate a migliorare le relazioni all'interno della propria famiglia, con i figli adolescenti, con i colleghi o i propri vicini. Il testo è strutturato sulla base del corso che Stuart Diamond tiene presso la Wharton Business School. L'autore illustra con chiarezza come impiegare gli strumenti che ha messo a punto attraverso centinaia di casi di successo che vedono i protagonisti alle prese con le situazioni e gli ambiti più disparati: famiglia, viaggi, lavoro, politica, business.

L'insegnamento fondamentale è che per ottenere di più servono gli strumenti giusti per ogni situazione, bisogna essere più flessibili e capire meglio la controparte. Si tratta di apprendere strategie che una volta imparate consentirebbero di "ottenere di più" in tutte le circostanze.

E se ambissimo a una "decrescita" non solo degli oggetti ma anche delle aspettative? E se desiderassimo anche quei pezzi di cielo che poeti, drammaturghi e firme solitarie sapevano offrirci senza per forza fare della "pace" e di una bontà utilitarista l'unico fronte su cui far convergere idee e sforzi dell'umanità? Ai lettori, sicuri e insicuri, l'ardua risposta.

Stuart Diamond è uno dei maggiori esperti di negoziazione a livello mondiale. È stato consulente delle maggiori aziende internazionali, tra cui Google, Microsoft e J. P. Morgan. Oltre che presso la Wharton Business School ha insegnato ad Harvard, Berkeley, e alla Columbia University. È stato inoltre consulente delle Nazioni Unite e della Banca mondiale. Giornalista del New York Times, Diamond ha vinto il premio Pulitzer nel 1986.

Stuart Diamond - "Ottenere di più" (Franco Angeli, pagg. 352, euro 36)

Giovedì 17 Luglio 2014, 03:00:00
Ultimo aggiornamento: 11:13

POTREBBE INTERESSARTI ANCHE