

## L'astronomia allena il pensiero laterale e la creatività'

La volta celeste è controintuitiva, ci chiede di cambiare il nostro punto di vista: come insegna lo psicologo Edward De Bono. Un libro di Paul Sloane applica la sua lezione alla vita quotidiana. Prima premessa. In astronomia niente è come appare. Sembra che il Sole si levi a est e tramonti a ovest, invece è la Terra a girare nella direzione opposta. Stelle che in cielo vediamo vicine in realtà sono tra loro lontanissime. La Luna piena all'orizzonte sembra più grande ma è una illusione ottica. Astri molto brillanti come Venere non emettono luce, si limitano a rifletterla. Astri visibili solo con potenti telescopi brillano quanto migliaia di Soli. L'astronomia educa lo sguardo e la mente. Insegna che tutto dipende dal punto di osservazione. La buona scuola. Seconda premessa. Qualche giorno fa ho incontrato alcune classi di studenti del Liceo Cattaneo di Torino. Ottima preparazione scolastica, curiosità, visione non conformista. La scuola deve trasmettere nozioni e coltivare la razionalità. La buona scuola lo fa allenando il pensiero critico, che ad ogni risposta fa nascere dubbi e nuove domande, e questo è il caso felice del liceo che ho visitato. Ma appena si esce dalla buona scuola, tv, pubblicità, spettacoli, moda, influencer spingono in direzione opposta. Il consumismo ha bisogno di una clientela il più possibile uniforme, con le stesse idee, gli stessi gusti e le stesse gerarchie di valori. Cioè di un pubblico dal pensiero convergente. Vale per i beni materiali ma anche per quelli culturali (film, libri, musica). Come decifrare le apparenze del cielo? Come sfuggire al conformismo e salvare la propria creatività? Essere flessibili. Coltivando il pensiero laterale: è la lezione di Edward De Bono, psicologo nato a Malta nel 1933 e morto nella sua isola tre anni fa dopo aver girato il mondo per dare consulenze ad aziende e far lezione nelle Università che lo cercavano. Autore di una settantina di libri tradotti in decine di lingue, una carriera nei migliori atenei europei e americani, per diffondere il pensiero creativo De Bono vent'anni fa fondò a Malta il World Centre for New Thinking. Il presupposto è che se si affrontano i problemi con il metodo razionale si ottengono risultati corretti ma non innovativi. Per innovare bisogna liberarsi dalla rigidità delle soluzioni e delle idee tradizionali, essere flessibili e cambiare radicalmente il punto di vista sui problemi. Il sistema solare tolemaico era inoppugnabile all'apparenza ma sbagliato; quello di Copernico era controintuitivo ma corretto.



Per studenti, imprenditori, artisti Il pensiero laterale per la vita di ogni giorno (FrancoAngeli, 220 pagine, 22 euro) è un libro di Paul Sloane ispirato al lavoro di De Bono che studenti, giovani imprenditori e aspiranti artisti dovrebbero leggere. Ma tutti ci guadagneremmo imparando a guardare il mondo da prospettive insolite: non a caso soluzioni straordinarie per problemi ordinari è il sottotitolo del manuale di Sloane. Domandatevi E se? Davanti a un problema o a una soluzione cristallizzata spiega Sloane la prima regola è farsi la domanda E se?. È un modo per prendere in considerazione anche alternative assurde: il pensiero ipotetico favorisce il pensiero laterale. Non abbiate timore di fare ipotesi stupide o di porvi domande senza senso. Da un E se? all'altro spesso si arriva alla soluzione migliore. Dialogo tra culture diverse Semplici tecniche aiutano. Di solito intorno a un tavolo ciascuno si siede nella posizione che aveva nella riunione precedente e si trova accanto gli stessi colleghi: è opportuno rimescolare i gruppi di lavoro; utilissimo è inserire nel team immigrati provenienti da culture diverse. Se non siete immigrati, provate a ragionare come se lo foste. Innescate i brainstorming sfogliando un giornale e leggendo ad alta voce una parola a caso. Lasciatevi guidare dall'imprevedibile e dal fortuito. Si chiama serendipità. Ricerche scientifiche e il successo di tante aziende convalidano questi comportamenti. Il caso Wikipedia È sconsigliabile migliorare soluzioni che incominciano a non funzionare più. L'Enciclopedia Britannica, nata nel 1768, godeva di un prestigio unico al mondo. Ogni anno si cercava di aggiornare i suoi 32 volumi con costi sempre più alti. Arrivarono le enciclopedie digitali su Cd-rom e nel 2012 si smise di stamparla. Troppo tardi. I Cd-rom erano un materiale diverso dalla carta ma ne riproducevano il modello. Erano nati vecchi. Fin dal 2001 Jimmy Wales e Larry Sanger avevano ideato Wikipedia, opera online (immateriale) fondata sulla libera cooperazione di autori e utenti. Oggi Wikipedia ha sei milioni di voci nella versione inglese, è disponibile in 300 lingue, ce la portiamo nel cellulare e si autosostiene con piccole donazioni e qualche supporto delle Fondazioni Gates e Ford. Esempi pratici Le leggi di solito si ispirano al pensiero convergente. Se una fabbrica usa l'acqua di un fiume, i tecnici dell'ambiente scrivono norme che fissano i limiti di temperatura, PH, composizione chimica e altri parametri per l'acqua restituita. Il pensatore laterale farebbe una sola semplice norma: la fabbrica preleva l'acqua a valle e la restituisce a monte di sé stessa. Così restituirla pulita sarà prima di tutto nel suo interesse. Nel lavoro di gruppo persone con pensieri convergenti e laterali diversi fanno fatica a collaborare. Ciò rende più lunghe, noiose e spesso inutili, le riunioni di lavoro. Per evitare questi



inconvenienti De Bono ha ideato la procedura dei sei cappelli per pensare. I partecipanti alla riunione cambiano sei tipi di cappello con colori diversi (potete farli di carta, come quelli degli imbianchini) e ogni colore corrisponde a un atteggiamento nei confronti del problema da risolvere. L'ordine dei colori è prestabilito. Questa ritualità serve a dissolvere il pensiero antagonistico e a favorire il pensiero parallelo, come dovrebbe essere in un team che ha un dato scopo da raggiungere. Sei cappelli per pensare. Con il cappello bianco ognuno espone i dati oggettivi della questione. Il cappello rosso dà via libera a emozioni e sentimenti. Il cappello giallo invita a vedere gli aspetti ottimistici. Quello nero i lati negativi. A questo punto si indossa il cappello verde, quello della crescita, della creatività, delle idee innovative; con il cappello verde si cercherà anche un accordo sulla soluzione da adottare. Alla fine si indossa il cappello blu, che controlla la scelta fatta e ne analizza il funzionamento. Consigli di carattere generale: avere molte idee, anche sbagliate, è meglio che averne poche; costringersi a pensare fuori dagli schemi; mescolarsi con persone più creative di voi o appartenenti a paesi e culture diverse; non rifiutare le idee con Sì, ma; concentratevi sulle opportunità, non sul problema; essere disordinati non è un difetto; trasgredire, rischiare. L'ironia del capo. Il pensiero laterale confina con l'umorismo: entrambi hanno a che fare con una improvvisa incongruenza, entrambi per natura sono antidogmatici e richiedono un capovolgimento del punto di vista. **L'ironia è una forma di umorismo particolarmente raffinata, ancora di più se rivolta a sé stessi. Paolo Iacchi, cattedra di Gestione delle risorse umane all'Università di Milano, nel saggio Ironia (FrancoAngeli, 169 pagine, 21 euro) ci spiega come usare questo speciale tipo di umorismo sul posto di lavoro. Se ne avvantaggerà soprattutto chi ha un ruolo direttivo.** L'ironia dice e non dice. Suggerisce senza comandare, ferisce ma rimargina la ferita con un sorriso. Come scrive Iacchi, rappresenta, nel linguaggio, la costante ambivalenza del nostro presente. Poiché l'ironia fa leva sul potere delle parole quando le usiamo in modo appropriato (cosa sempre più rara, specie nel dibattito politico), concludiamo consigliando qualche titolo che va nella giusta direzione e che potrebbe diventare un buon regalo di Natale per voi o per i vostri amici. Parole magiche. Cosa dire per ottenere ciò che vogliamo (Egea, 210 pagine, 29 euro) è un saggio di Jonah Berger, professore di Marketing all'Università della Pennsylvania. Il potere segreto delle parole (UTET, 317 pagine, 24 euro) è un saggio del neuroscienziato e fisico argentino Mariano Sigman, Università di Buenos Aires, che, ricorrendo a semplici esercizi, ci spiega perché parlare meglio con gli altri e con te stesso ti cambierà il cervello (e la vita). Leggere le persone come un libro aperto (Gribaudo, 186 pagine, 16,90 euro), scritto da Tommaso James Anselmi, svela i segreti e le tecniche del mentalismo per capire davvero chi ti sta intorno. Dove il mentalismo non va inteso soltanto come la tecnica di un illusionista da palcoscenico ma come "l'insieme di tutte le conoscenze di psicologia applicata, comunicazione, persuasione, deduzione, negoziazione. Generosità contagiosa, infine, è un libro del direttore di Ted Conference Chris Anderson (Egea, 230 pagine, 24,90 euro) mirato alla comunicazione per un mondo migliore. Dove ritorna la domanda laterale per eccellenza: E se?.