

Davide Mura



L'amico (e poi traditore) del Führer

In un report presentato al presidente Franklin D. Roosevelt dettagliò per iscritto la vita privata di Adolf Hitler, dalla sua passione per gli spettacoli circensi pericolosi alla sua paranoia di essere visto nudo. L'autore si chiamava Ernst

Hanfstaengl, era l'ex pianista personale e confidente di Hitler e probabilmente l'unica persona al di fuori della Germania in grado di sondare le motivazioni profonde del Führer. Da amico a "traditore della patria": Thomas Snégaroff firma un libro a metà strada tra biografia e inchiesta sulla parabola di una figura enigmatica.

Il pianista di Hitler, Thomas Snégaroff, Feltrinelli, pagg. 304, € 19.



Una biografia del nostro pianeta

Dal primo atomo ai minerali, dal magma al paesaggio vivente, la Terra si trasforma senza sosta. Hazen compone una storia affascinante del nostro pianeta nei suoi primi 4,5 miliardi di anni: l'origine degli elementi,

nati dalla polvere cosmica; le prime ere geologiche; la "gioinezza" del globo; la comparsa della vita e il Grande evento ossidativo che dipinse le terre di rosso, fino al vulcanismo, che ha alterato ogni cosa ed è forse la vera causa dell'estinzione dei dinosauri. E, per finire, la storia degli esseri umani, che hanno contribuito a scrivere la biografia della Terra.

Breve storia della Terra, Robert M. Hazen, Il Saggiatore, pagg. 430, € 15.



dall'ESTERO

Come (non) orientare

Nelle sessioni di mentoring, coaching o tutoring, seppure con le differenze di questi tre approcci ben distinti, subentra inevitabilmente la componente del consiglio/orientamento. Leader e professionisti offrono consigli per agevolare il confronto con le sfide professionali e personali. L'obiettivo? Permettere di cogliere nuove opportunità. Eppure, ci mette in guardia Michael Bungay Stanier, molto spesso i consigli che offriamo non sono richiesti e disorientano chi li riceve. Il problema – decisamente serio – è che chi ricopre un ruolo che prevede la guida non ascolta abbastanza per cogliere le necessarie informazioni. Si fanno ipotesi cadendo nella trappola del voler offrire soluzioni immediate e passe-partout, anziché trovare insieme e selezionare attentamente quelle possibili e coerenti rispetto alle problematiche emerse. L'errore di fondo è che si sottostima il nostro interlocutore e, così facendo, si uccide l'innovazione, che dovrebbe

emergere in seguito a un processo creativo stimolato, non calato dall'alto sulla base di presupposti spesso fallaci. Chi ricopre ruoli di leadership o di orientamento è spesso vittima di un vero e proprio "mostro" da tenere a bada, spiega Bungay Stanier. La motivazione interna non di rado induce alla presunzione di avere sempre la ricetta giusta e immediata per il nostro interlocutore, ma anziché "vendere" soluzioni dovremmo imparare a porre più domande di qualità. Domande aperte, che consentano di avere un quadro il più completo possibile della questione da affrontare. Anche il follow-up risulta determinante e in ogni fase dovremmo saper far emergere le sfide principali: che cosa si vuole realmente realizzare? quanto siamo disposti a metterci in gioco? quali assi nella manica possediamo? Il libro offre utili spunti per costruire il giusto mindset di chi guida e orienta, invitando a mettersi in discussione e a continuare a imparare prima di prendere per mano gli altri.

The advice trap, Michael Bungay Stanier, Page Two, pagg. 224, \$16,95 CAD.

