

Portale Abbonati Panorama Risorse Umane Visualizza recensione

Recensione

PANORAMA RISORSE UMANE

Parole chiave: Psicologia del Lavoro

Andrea Castiello D'Antonio, Luciana D'Ambrosio Marri

CONFLITTI. Come leggere e gestire i contrasti per vivere bene

Giunti Psychometrics 2019, pagg. 128, € 16,00



Questo libro nasce dalla constatazione che oggi, nella nostra società, le possibilità di entrare in situazioni di contrasto, divergenza e conflitto si sono notevolmente ampliate, ma d'altro canto risulta assai carente l'educazione circa il modo in cui affrontare o, meglio ancora, prevenire questi momenti di tensione.

Come riconoscere e gestire i conflitti nelle relazioni personali e nel lavoro? Quali sono le principali cause di conflitto? Il conflitto può essere utile?

Gli autori affrontano il tema del conflitto, potenziale o reale, analizzando con nuove prospettive gli aspetti emotivi, razionali, interpersonali, di ruolo e di gestione di poteri e posizioni, nella vita personale e in quella professionale, e aiutandoci a comprendere quali sono le strategie per una soluzione positiva, quali le trappole da evitare e quali resistenze ostacolano un percorso di risoluzione.

Ci piaccia o no, il conflitto è possibile e, per certi versi, inevitabile, come condizione umana. Dobbiamo quindi imparare a convivervi, cercando però tre cose. La prima è riuscire a farci, e farci fare dagli altri, il meno male possibile; la seconda è quella di prevenire situazioni di alta tensione che renderebbero difficoltosa la nostra lucidità per uscirne bene; la terza è cercare di trasformare il conflitto in una condizione da cui possiamo trovare vie di uscita non solo onorevoli, ma addirittura vantaggiose, per noi e contemporaneamente per le altre persone coinvolte.

Come? Servono esempi, approcci e chiavi di lettura che diventano tecniche e strumenti concreti a misura di chi legge, al fine di prevenire e gestire il conflitto per vivere bene.

Cosa si nasconde dietro alle prese di posizione che si assumono (o si temono) nelle divergenze con gli altri? Quali desideri, mete, timori, difese, interessi? Sotto la punta dell'iceberg di un conflitto ci sono dinamiche e mondi che, se riconosciuti ed esplorati, possono aiutare a trovare soluzioni soddisfacenti per tutti gli attori in gioco, e non solo pseudo-soluzioni parziali, di ripiego o frustranti.

Nell'esame delle diverse forme in cui il conflitto si può materializzare, gli autori ci indicano come affrontarlo e risolverlo in modo che non determini una nuova situazione di squilibrio - con una parte vincente e una perdente, premessa questa per futuri conflitti -, ma diventi piuttosto l'occasione di un confronto produttivo e creativo, superando quei comportamenti di aggressività o di passività che spesso si adottano per difendersi dallo stress e dalla tensione che il conflitto stesso tende a scatenare.

La struttura del testo si articola in cinque capitoli e una trentina di paragrafi. Iniziando con l'offrire uno sguardo ampio sulle diverse e numerose forme del conflitto di scenario e interpersonale, si pone l'accento sugli attori e sulle modalità soggettive - costruttive e distruttive - con cui il conflitto è vissuto, per poi puntare l'attenzione sui metodi che consentono di raggiungere un'intesa con il massimo "vantaggio" per tutte le parti in causa. La parte finale dedica ampio spazio a protagonisti che, con differenti ruoli e modalità, offrono contributi funzionali al vivere sociale durante e dentro i conflitti e si chiude sottolineando il valore della memoria storica e degli apprendimenti, da recuperare anche attraverso la visione del conflitto al cinema.

Il libro offre più chiavi di lettura e bussole per orientarsi nella geografia dei conflitti e propone metodi concreti da utilizzare - secondo la prospettiva ritenuta più opportuna, in relazione a situazioni e casi specifici -, per leggere differenti mappe di riferimento e raggiungere, con soddisfazione e valore aggiunto, gli obiettivi desiderati.

Gli approcci e i criteri illustrati, mirati alla prevenzione e gestione dei conflitti, si basano su metodi negoziali efficaci, impiegati con successo in numerose situazioni reali di differente complessità e offerti dalla letteratura specifica.

A cura di Elisabetta Crolla Gianolio