

Neuromanagement

I principi tradizionali del management si stanno rivelando sempre meno adeguati per rispondere alla complessità della competizione e alla turbolenza economica attuale. È tempo che il management si aggiorni e intraprenda un percorso di rinnovamento.

Il libro si propone di presentare i nuovi criteri di management e comportamento organizzativo tratti dalle neuroscienze e dall'economia comportamentale, definibili con il termine "neuromanagement, in quanto rappresentano un percorso indispensabile da intraprendere per sopravvivere alle crisi e alla imprevedibilità dei nostri tempi.

La teoria delle diverse forme di intelligenze, con il superamento del predominio della intelligenza puramente logica è perfettamente coerente con la variegata modalità di azione richiesta dalla attuale complessità sociale ed economica. Allo stesso modo la consapevolezza delle trappole mentali, in cui tutte le persone tendono a cadere, può ampliare notevolmente la possibilità di agire in modo efficace limitando gli inconvenienti (spesso catastrofici) che si verificano nelle realtà economiche ed organizzative sia di imprese, sia di compagini governative.

Si apre quindi la concreta possibilità di analizzare e definire il profilo individuale delle intelligenze multiple, per determinare in modo chiaro e produttivo aspetti di forza e di debolezza comportamentale, sia negli attuali manager, sia nei futuri manager e operatori economici, consentendo di indirizzare, finalmente in maniera efficace, le diverse facce del talento umano.

Si apre quindi uno spazio di incrementabilità delle varie intelligenze multiple tramite nuovi e originali approcci formativi basati sull'allenamento mentale generale, o brain fitness (paragonabile alla fondamentale preparazione atletica di base per eccellere in qualsiasi tipo di sport) e su un percorso in grado di incrementare la focalizzazione e l'efficienza mentali tramite la mindfulness e le tecniche per il raggiungimento dello "stato di grazia professionale" (paragonabili alle tecniche di concentrazione sportiva che consentono di sperimentare e consolidare "flussi mentali" in grado di ottimizzare le energie psico-fisiche indispensabili per ottenere prestazioni vincenti).

Un testo che ogni manager e ogni operatore economico dovrebbe leggere per acquisire consapevolezza del reale funzionamento della mente umana e delle dinamiche relazionali di natura economica e organizzativa alla luce delle scoperte delle neuroscienze e dei contributi critici dell'economia comportamentale.

Gian Carlo Cocco, dal 1993 al 2006 è stato Presidente e maggior azionista di IdeaManagement s.r.l. da lui fondata. Attualmente coordina progetti di consulenza e di formazione incentrati, in particolare, sulla valorizzazione del capitale umano d'impresa, sullo sviluppo dei processi di innovazione e sull'applicazione delle neuroscienze in campo manageriale per alcune aziende nazionali e multinazionali. Coordina per Manageritalia il progetto "Un Ponte sul Futuro", un servizio di volontariato di tutorship e formazione per giovani neo-inseriti nelle aziende, fornito da dirigenti esperti. È docente presso l'Università e-Campus di Novedrate per il corso sulle Intelligenze Manageriali per la facoltà di Economia nei suoi tre indirizzi: Psicoeconomia, economia e Banche e Assicurazioni.

