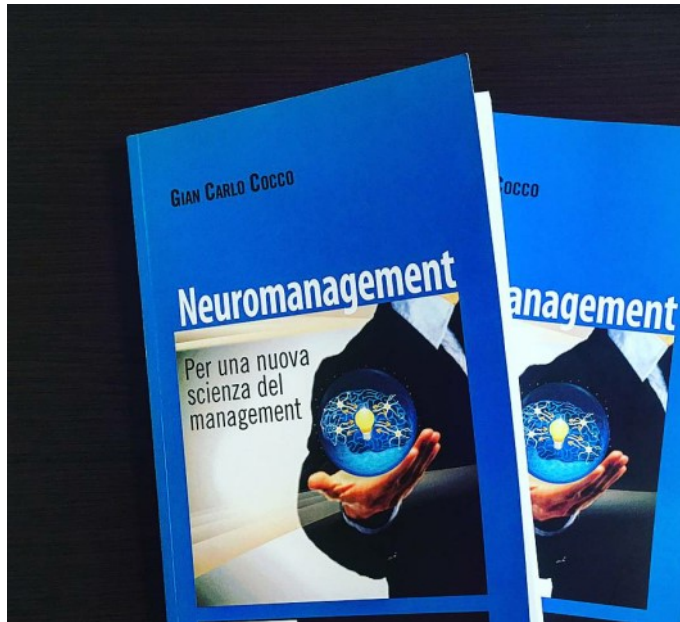


Nuove visioni per il management? Il NEUROMANAGEMENT!

[19 aprile 2016](#) [BeInValYou Blog](#)



Cari lettori, come promesso questa settimana andiamo a recensire il nuovo libro del professor Gian Carlo Cocco, docente di Intelligenze Manageriali e Direttore Scientifico di BeInValYou, dal titolo NEUROMANAGEMENT ed edito da Franco Angeli. In questo testo, Cocco affronta il tema delle Neuroscienze Applicate, nello specifico per quanto riguarda i problemi posti dal Management nel ventunesimo secolo. Ecco cosa sostiene il professore: “Per affrontare le variabili della strategia d’impresa, del disegno e del comportamento organizzativo, occorrono nuovi riferimenti e nuovi paradigmi. Le basi che ancora oggi caratterizzano la disciplina del management sono costruite su riferimenti economici e psicologici superati dalle rivoluzioni scientifiche avvenute nel corso di questi ultimi anni: basti pensare ai contributi innovativi provenienti dall’economia comportamentale e dalle neuroscienze”.

Come viene accennato nel testo, due sono i terreni di studio, ricerca e applicazione che possono fornire un contributo essenziale per affrontare la complessità e l’imprevedibilità attuale dei mercati e del comportamento di imprese e operatori: l’economia comportamentale e le neuroscienze, nonché il collegamento tra queste due discipline, la cosiddetta neuroeconomia.

Nello specifico, Cocco sostiene che l’economia comportamentale cerchi di comprendere le azioni degli operatori economici tramite esperimenti di laboratorio. Questo nuovo approccio all’economia può svelare come le scelte e le decisioni che vengono prese nei mercati e nelle organizzazioni siano tutt’altro che basate su quella che gli economisti definiscono la razionalità assoluta, in grado di massimizzare il profitto: nessun operatore economico ha a disposizione tutte le informazioni e tempo illimitato. Inoltre le attività degli imprenditori e dei manager sono sistematicamente fuorviate da processi mentali soggetti a condizionamenti emotivi, da processi cognitivi distorti e da falsi convincimenti.

Questi limiti cognitivi, emotivi e percettivi (definiti anche bias), che caratterizzano ogni essere umano indipendentemente dal suo grado di istruzione, originano una serie interminabile di inconvenienti e di sprechi che caratterizzano la turbolenza e l'imprevedibilità dell'economia, della finanza e anche della politica.

In buona sostanza, secondo Cocco l'economia comportamentale è attualmente la disciplina che, abbattendo alcune convinzioni dell'economia neo-classica, è in grado di fornire ai manager di oggi criteri pragmaticamente utilizzabili.

Si pensi ad esempio ai meccanismi basati sulle patologiche coazioni a ripetere che caratterizzano ciclicamente le bolle speculative, nonché la rassicurante tendenza a studiare e imitare il comportamento delle imprese di successo senza tener conto che le condizioni future ben difficilmente corrisponderanno a quelle nelle quali le imprese eccellenti hanno operato (soprattutto quando si incrementano i periodi di forte cambiamento, turbolenza e crisi).

L'economia comportamentale ha anche il merito di aver eliminato il velo sui limiti mentali dei manager ben evidenziati da una vasta gamma di trappole mentali.

Al contempo le neuroscienze, una disciplina complessa nata recentemente, sono riuscite a svelare la debolezza di credenze consolidate che hanno influenzato il management dal secolo scorso al primo decennio di questo secolo.

Gli aspetti nodali delle neuroscienze che possono contribuire a rendere attuali ed efficaci i contenuti del management sono i seguenti:

1. L'evidenza dell'integrazione di mente, cervello e corpo che si caratterizzano come un'unità organica: visione che contrasta con la consolidata intellettualizzazione della psiche manageriale tipica della contrapposizione tra mentale e corporale;
2. L'inscindibile presenza in ogni processo mentale e in ogni espressione comportamentale di cognizioni ed emozioni (la cui separazione risale alla storica scissione filosofica e psicologica tra razionalità e sentimenti), che consente la rivalutazione della ricchezza dell'aspetto emozionale a lungo soppresso dall'approccio razionalistico di tutte le discipline manageriali, economiche e giuridiche;
3. La prevalenza delle attività mentali inconscie non solo di contenuto emozionale, ma anche di contenuto cognitivo e di contenuto percettivo, in rapporto alla supposta pervasiva consapevolezza che ogni manager è convinto di sperimentare;
4. La naturale contraddittorietà della mente umana, che va letta come una confederazione composta da diverse e spesso non integrate componenti che hanno necessità del confronto, dell'autocritica e dell'abbandono dell'autoreferenzialità;
5. La scoperta che l'intelligenza non è una singola facoltà, né un'espressione mentale unica di carattere generale relativa al solo, anche se complesso, modo di ragionare: essa risulta essere un aggregato di facoltà specifiche che, pur agendo in forma integrata, possono essere isolate e analizzate separatamente.

E' utile, pertanto, che il management si aggiorni e intraprenda un percorso per innovare la sfera comportamentale e la mente manageriale, collegandosi agli sviluppi dei recenti studi e ricerche sul cervello umano e su come avvengono realmente i processi di scelta e decisione. Solo prendendo atto delle effettive risorse cognitive, emozionali e percettive che gli esseri

umani possiedono, i manager potranno affrontare le sfide che l'economia globalizzata pone con complessità crescente e minacce sempre più diffuse.

In termini essenziali, dalle neuroscienze e dall'economia sperimentale possono essere ricavate alcune lezioni concrete: avere la consapevolezza che ciascuno di noi può contare su una gamma di intelligenze più vasta ed efficace di quelle che normalmente impiega in termini prevalenti; essere in grado di sviluppare le facoltà mentali tramite approcci di vasta portata, come ad esempio il brainfitness e la mindfulness; tenere a bada e limitare il pericolo del multitasking, soprattutto nelle situazioni più critiche e delicate (la mente umana è geneticamente ed efficacemente impostata per il monotasking); essere consapevole della presenza continua e in parte ineliminabile delle trappole mentali nelle quali possiamo continuamente cadere, e per ridurre le quali occorre abbandonare la supponenza derivante dai successi ottenuti e il giustificazionismo nei confronti delle sconfitte.

Risulta diffusa, nella lettura di questo libro, l'esigenza di un nuovo modo di affrontare la realtà economica e sociale, prima di tutto per noi stessi e poi per sfuggire ai disagi prodotti dalla finanziarizzazione dell'economia e dal funzionamento sempre meno efficace delle organizzazioni.

Questo nuovo approccio viene dunque definito dal professor Cocco **NEUROMANAGEMENT**.

Cocco non ha la presunzione di aprire con il neuromanagement un'alternativa rivoluzionaria alla crisi e al diffuso malessere attuale, ma è convinto che possa fornire spunti e suggerimenti per avviare un percorso che può riaprire spiragli di soluzione concreta a livello individuale, a livello collettivo e a livello organizzativo.

Ve ne consigliamo quindi la lettura e, come sempre, ogni commento sarà il benvenuto.