

NEUROSCIENZE, PERSONE E AZIENDA.

Gli studi neuroscientifici come nuovi strumenti
nella “cassetta degli attrezzi” dell’HR management

UniManagement - Torino, 8 maggio 2018

Neuroscienze e Formazione: l’esperienza di Reale Mutua

Lucia Borini

Responsabile Learning Center

Academy e Comunicazione Interna Reale Mutua

Serena Candeo

Partner PRAXI SpA

NEUROSCIENZE E FORMAZIONE

L'esperienza di Reale Group e Praxi

REALE GROUP CELEBRA IL 190° ANNIVERSARIO DI REALE MUTUA



TOGETHER MORE

REALE GROUP - La struttura del Gruppo

SOCIETÀ REALE MUTUA DI ASSICURAZIONI



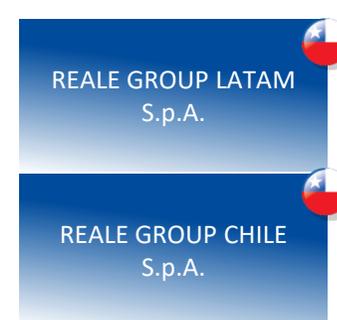
Immobiliari



Assicurative



Holding assicurative



Servizi



N. Dipendenti Gruppo

3.659

N. Dipendenti Italia

2.542

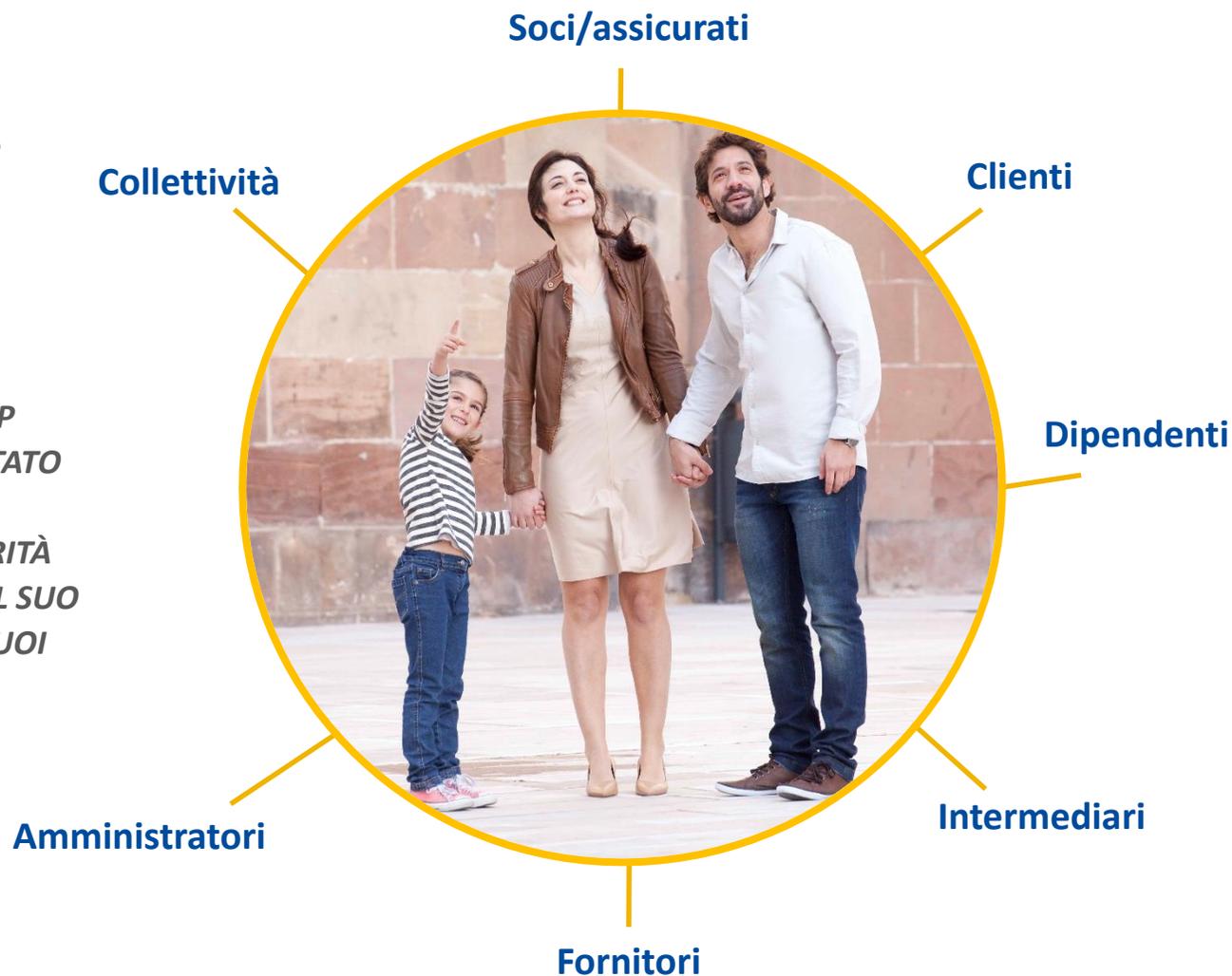
(Situazione al 31/12/2017).

REALE GROUP - Un Gruppo con al centro le Persone

Le **PERSONE** sono alla base delle politiche, dei comportamenti e delle decisioni di tutte le Società del Gruppo.

La **Missione** di Reale Group:

*“CREARE LE CONDIZIONI AFFINCHÈ
CHI VIVE NEL MONDO DI REALE GROUP
SI SENTA PRIVILEGIATO, PERCHÉ SUPPORTATO
DA INTERLOCUTORI COMPETENTI
E DEDICATI CHE, OPERANDO CON INTEGRITÀ
E TRASPARENZA, CURANO OGNI GIORNO IL SUO
BENESSERE E RISPONDONO AI SUOI
BISOGNI.”*



Academy e Comunicazione Interna – alcuni temi



Innovation

Informali stand-up meeting per promuovere la comprensione e la diffusione della cultura dell'innovazione e dell'imprenditorialità interna



Digital Transformation

Percorsi volti a divulgare la cultura digitale in azienda ed offrire strumenti per utilizzare le tecnologie in modo coerente e consapevole.



Smart Working

Percorsi formativi di supporto alla nuova cultura organizzativa e del lavoro, un'opportunità di crescita per le persone e per l'organizzazione nel suo insieme.



Corporate Wellness

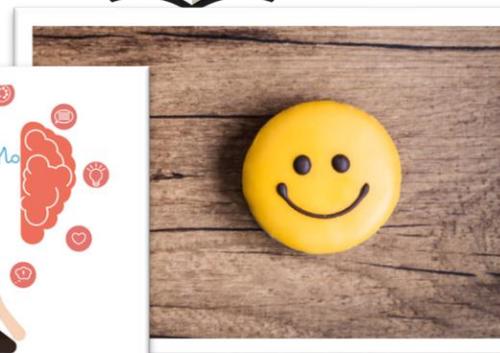
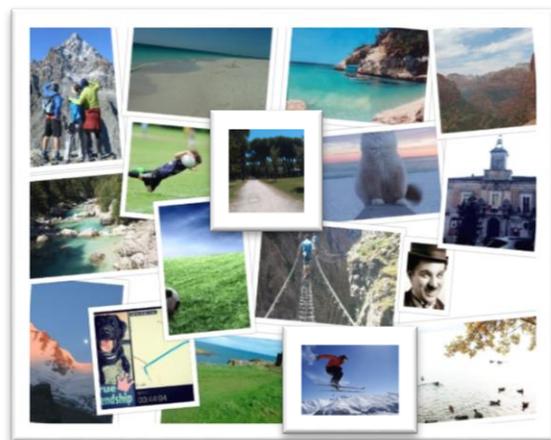
Workshop dedicati al benessere della persona, dal mondo brain con le tecniche *mindfulness* e *mindshift* al consumo consapevole.



REALE GROUP



Reale Feelin' Good



1000+

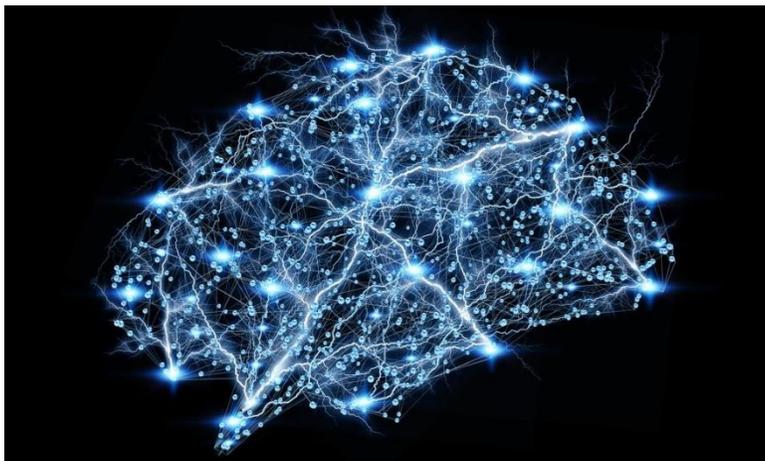
Dipendenti Reale Group +
accompagnatori che hanno
partecipato ai 7 workshop sul
wellness

BRAIN WELLNESS

«L'IMPORTANZA DI ALLENARE LA MENTE PER MIGLIORARE LA QUALITÀ DELLA VITA»



LANCIO NUOVA OFFERTA FORMATIVA:



«Mindshift»

Strategie neuro cognitive per affrontare il cambiamento



«Brain Wellness»

Allenare la mente con la tecnica della Mindfulness

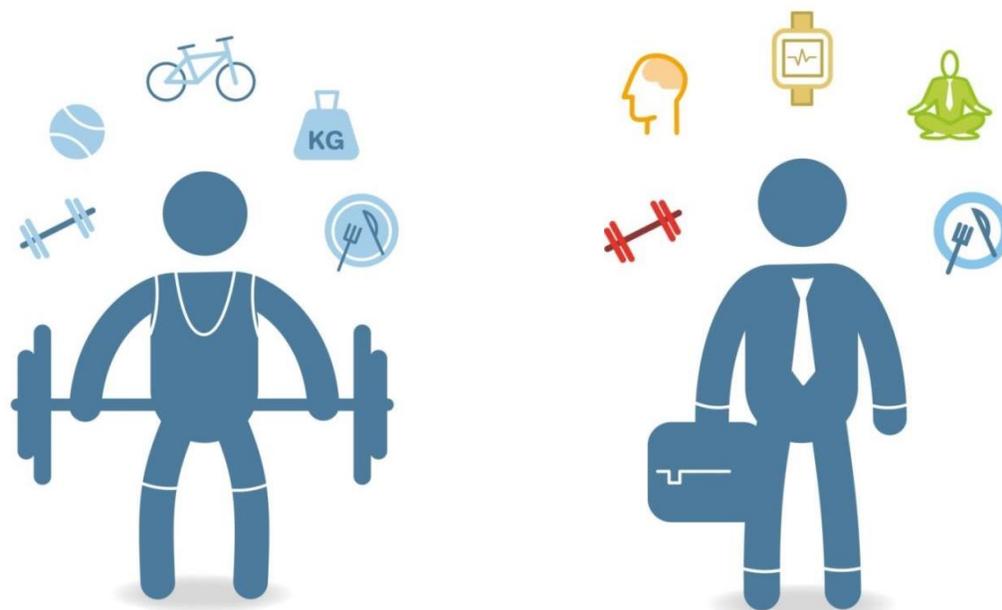
BENVENUTE NEUROSCIENZE

Neuroplasticità: «capacità del cervello di modificare la propria struttura nel corso del tempo in risposta all'esperienza»

=

In altre parole...

LONG LIFE LEARNING



COME E' ANDATA?



... come sperimentarlo? Applicandolo nel corso «**Negoziazione Organizzativa in azione**»

Percorso di negoziiazione organizzativa

Step formativi



Cosa ci dicono le neuroscienze

Srini Pillay, 2017

+ Distrazione
=
+ Concentrazione

Riconosciamo il bisogno
del cervello di distrarsi

Impariamo a cercare
la distrazione di qualità

*Come si può applicare
nella progettazione
dell'apprendimento*

Autorizzare il bisogno
di distrazione.

Progettare la distrazione

Come lo abbiamo fatto nel corso di Negoziazione Organizzativa?

Quali sono gli effetti che abbiamo notato?

Progettazione che
segue il ritmo
cognitivo

Kit della distrazione
ad uso libero

- Disinvoltura sociale
- Meno difese al confronto
- No uso cellulari e pc



Cosa ci dicono le neuroscienze



Benjamin Libet - 2010

Il cervello ama le vecchie abitudini, le previsioni, gli stereotipi, **evita la minaccia e cerca la ricompensa!**

Per cambiare deve percepire ricompense:
ATTIVAZIONE DEL SISTEMA DOPAMINERGICO

Come si può applicare nella progettazione dell'apprendimento

Scoprire come il cervello guidi i comportamenti e le scelte automatiche.

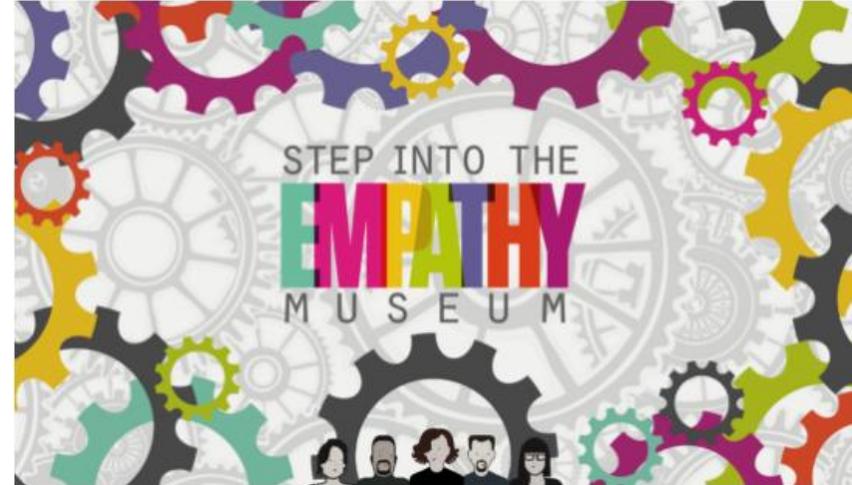
Immaginare ricompense differenti e attivare abitudini nuove

Come lo abbiamo fatto nel Corso di Negoziazione Organizzativa

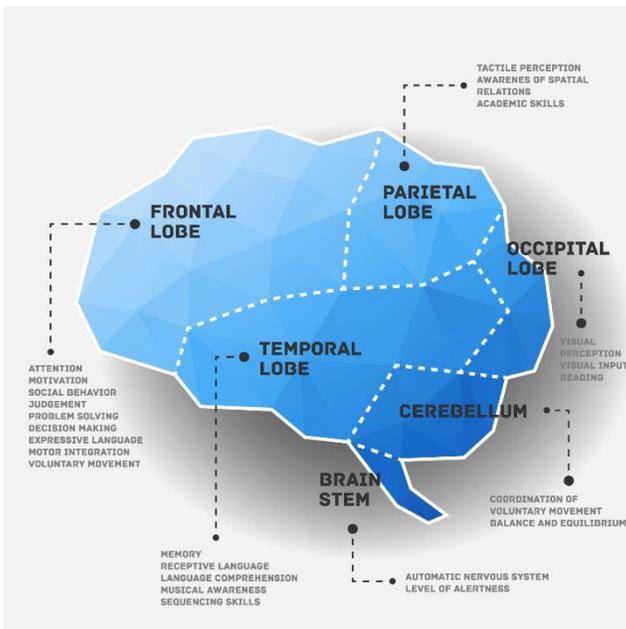
Quali sono gli effetti che abbiamo notato?

Esperienze su casi reali,
interpretate da persone con
automatismi differenti e
analisi degli effetti sugli altri

- Maggiore empatia
- Utilizzo di stili negoziali differenti dal proprio, sia in aula che sul campo
- Autodisciplina nel proprio processo di apprendimento



Cosa ci dicono le neuroscienze



Jaak Panksepp - 2013

Il cervello...

- Impara di più scoprendo, giocando, facendo associazioni tra elementi apparentemente differenti
- **Una traccia rimane maggiormente in memoria se è associata a un'emozione forte**

*Come si può applicare
nella progettazione
dell'apprendimento*

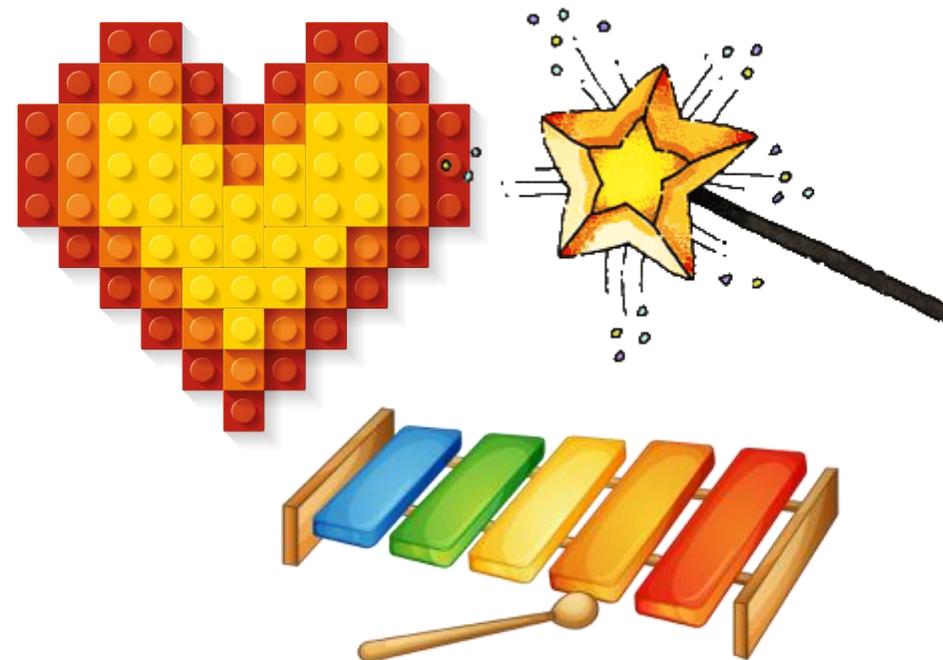
- Rafforzando la dimensione ludica
- Stimolando l'emozione della sorpresa che spinge a riesplorare la realtà

Come lo abbiamo fatto nel Corso di Negoziazione Organizzativa

Quali sono gli effetti che abbiamo notato?

Inserendo il gioco in ogni fase,
rafforzando le lesson learned
da replicare

- Incremento delle conoscenze del 25% rispetto all'entrata (da 64% a 88%)
- Soddisfazione generale superiore al 93%
- Aderenza sul contesto applicativo pari al 95% (casi reali di applicazione a un mese di distanza)
- Utilizzo dei termini neuroscientifici e delle dinamiche negoziali nel linguaggio quotidiano



I principi che PRAXI applica ai percorsi di apprendimento basati sulle neuroscienze

1. **Brain Moving** – dinamismo tra movimento e staticità fisica e mentale, stimolo di canali comunicativi differenti, uditivi, visivi, emotivi, cognitivi, creativi.
2. **Focus & Distraction** – progettare la distrazione per incrementare la concentrazione.
3. **Self Discovery** – rispondere al bisogno di scoprire ed esplorare e di trovare in autonomia gli strumenti utili per la propria crescita.

**Come possiamo progettare la vita organizzativa
senza considerare in cervello?**

Grazie!



www.hrmind.it