PuntoSicuro

ARTICOLO DI PUNTOSICURO

Anno 19 - numero 3961 di giovedì 02 marzo 2017

Motivare alla Sicurezza: ecco l'errore più comune

Come si possono motivare i lavoratori a operare in sicurezza? Riflessioni, analisi e consigli pratici per ottenere risultati.

La gestione delle relazioni umane è un aspetto che negli ultimi anni si sta affermando con forza anche nel campo della Sicurezza sul Lavoro, un settore dove spesso tecnicismi e adempimenti normativi hanno oscurato il il delicato tema della motivazione e della cultura della sicurezza basata sulle persone.

Le cose stanno piano piano cambiando e anche nel panorama italiano si organizzano dibattiti, eventi di sensibilizzazione, conferenze e seminari su temi quali comunicazione, dialogo, costruzione dei comportamenti sicuri e soft skills.

Sono Matteo Fiocco autore del libro Safety Coaching e da diversi anni offro formazione alle competenze di Coaching per la sicurezza sul lavoro. Oggi voglio raccontare ai lettori di Puntosicuro il mio punto di vista su un argomento piuttosto critico: **la motivazione**.

La domanda ricorrente su questo tema è: *"come posso fare per motivare le persone?"*

Bene, ecco la mia risposta: NON PUOI motivare nessuno!

"Eccola lì è arrivato il Coach che vuole smontare le idee sulla motivazione!".

Mi dispiace deludere i fan accaniti dei Guru Americani (abilissimi nelle camminate sui carboni ardenti) ma la motivazione umana **non è fatta** di slogan, di danze Haka Maori o di urla e pacche sulle spalle.

Sappiamo che motivazione indica letteralmente "il **motivo** per cui fare **un'azione**".

Il problema è che siamo ottusamente convinti che *"se per me è importante fare qualcosa lo deve essere anche per lui!!!"*

Niente di più sbagliato!

Durante il corso **Safety Coaching competenze base** condivido con i partecipanti un principio fondamentale su cui costruire qualunque strategia di cambiamento in azienda:

Le persone fanno le cose per i loro motivi, non per i nostri

Ti suona strana questa frase? La ripeto per fissare il concetto: le persone fanno le cose per i loro motivi, non per i nostri!

Se vuoi convincere tuo figlio a **lavarsi i denti** non puoi stare lì a raccontargli i benefici dell'igiene orale o l'elevata parcella del tuo dentista di fiducia. Questi sono i tuoi motivi per lavare i denti!!!

Con un bambino dovrai trovare una strategia per rendere il lavaggio dei denti un momento divertente, oppure offrire una ricompensa simbolica per rinforzare questo comportamento. Devi partire da ciò **che serve a lui** per trovare un motivo, trasformando quel comportamento **imposto** in qualcosa di stimolante.

Gli adulti non sono tanto **diversi** dai bambini (per quanto si voglia sempre far affidamento al buon senso) e i meccanismi con cui si motivano sono ugualmente validi.

Le persone fanno le cose per i loro motivi, ecco perché non possiamo "motivarle dall'esterno". Dobbiamo partire da ciò che **servirà a loro** per auto-motivarsi e agire rispettando i comportamenti virtuosi che gli chiediamo di osservare.

Quando si parla di motivazione si tratta solo di auto-motivazione.

Convincere qualcuno a rispettare un comportamento sicuro "perché ti salva la vita" può non bastare. Anzitutto la **consapevolezza del rischio** è differente in ogni soggetto. In seconda battuta la leva motivazionale della **paura** potrebbe risultare inefficace con alcuni lavoratori storici, abituati a reiterare certi comportamenti (bias mentale delle probabilità) che si giustificheranno con la tristemente nota frase *"sono anni che faccio così e non mi succede niente!"*.

In concreto come fare dunque per motivare qualcuno? Il mio consiglio è di **togliersi dalla mente** che le **nostre leve** motivazionali saranno sufficienti a convincere gli altri.

Analizzate in dettaglio la situazione dell'organizzazione in cui lavorate e individuate gli stimoli o le strategie applicabili che faranno **nascere dall'interno** la motivazione nelle persone.

Nel corso **Safety Coaching competenze base** condividiamo inoltre **7 driver della motivazione** individuati dalla ricercatrice Susan Weinschenk e che contribuiscono a influenzare i comportamenti umani.

Questi driver offrono semplici ed immediate strategie applicabili e sono:

- Necessità di appartenenza
- Abitudini
- Potenza dei racconti
- Bastoni e Carote
- Istinti

- Desiderio di padronanza
- Scherzi della mente

Per maggiori informazioni ti invito a visitare i nostri programmi di formazione:

Safety Coaching competenze base per allenare le competenze di Coaching nel campo della sicurezza sul lavoro.

Formazione Straordinaria per formare i Formatori alle più moderne tecniche di attivazione e coinvolgimento d'aula.

Se hai qualche domanda sul nostro approccio ti aspetto su Linkedin!

Matteo Fiocco

Per iscrizioni o richiesta informazioni:

Outliers ? Training Performance Coaching

800 300 496

info@outliers.it

---

www.puntosicuro.it