

Assergi, 03/10/2018

CORSO DI AGGIORNAMENTO PER RLS

ex D.Lgs. 81/2008 art. 37

INTRODUZIONE

Docente: Fabio Amabrini

Perché i corsi sulla sicurezza?

81



Perché i corsi sulla sicurezza?

3

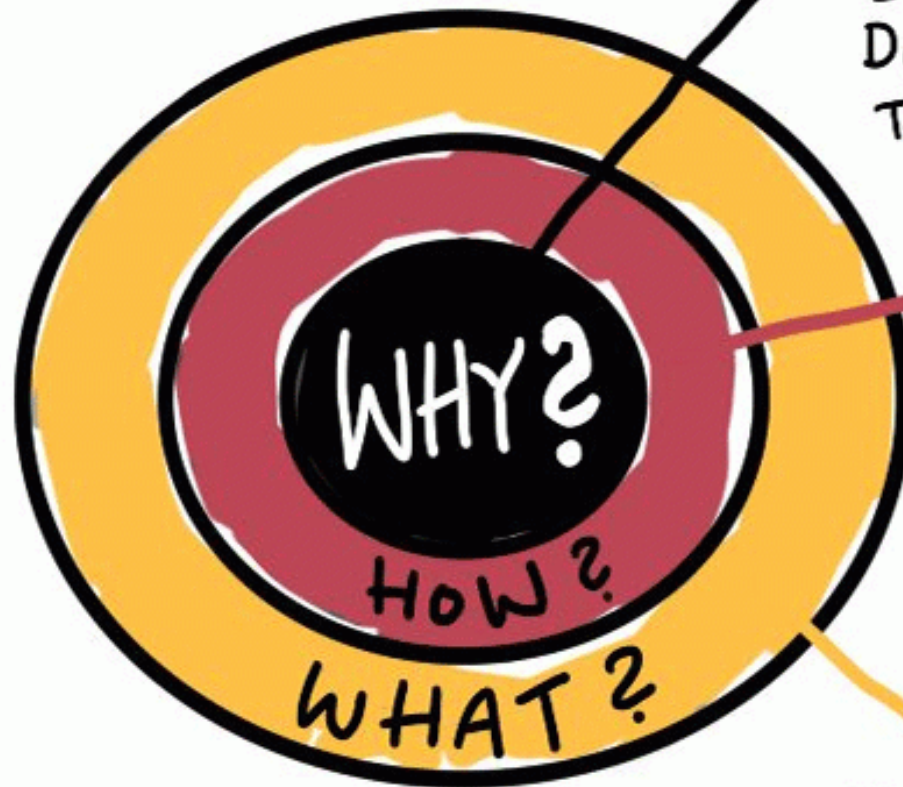


Guardiamo le statistiche...

Perché i corsi sulla sicurezza?



GOLDEN CIRCLE



WHY DO YOU
DO WHAT YOU
DO? WHAT IS
THE PURPOSE?

HOW
DO YOU
DO WHAT
YOU DO?

WHAT
DO YOU DO?

IDEA: SIMON SINEK



Suggerisce di invertire l'approccio, di comunicare “al contrario”.

Il percorso si compone di tre tappe: il COSA, il COME, il PERCHE'. Esattamente in quest'ordine.

**L'autore propone invece il percorso inverso: PERCHE'-
COME-COSA.**

Il cosa e il come, infatti, vengono “processati” dalla neocorteccia, che è appunto deputata al pensiero razionale, senza tuttavia produrre emozioni.

Il problema è che **senza emozione** non vi è, di norma, un cambio del comportamento.

Qui entra in gioco la zona limbica, deputata alla “produzione” di emozioni. A detta di Simon Sinek, questa zona può essere attivata solo dal “**PERCHE**”.

Il consiglio dell'autore è quindi il seguente:
partire dal **PERCHE'**, in modo da creare uno stato mentale incline alla modificazione del comportamento, trainato quindi dalle sensazioni emotive, e solo dopo procedere al **COSA** e al **COME**, spiegando razionalmente in che cose consiste il prodotto.

**Chi ha sintetizzato il loro modo
di fare comunicazione in questo
modo?**



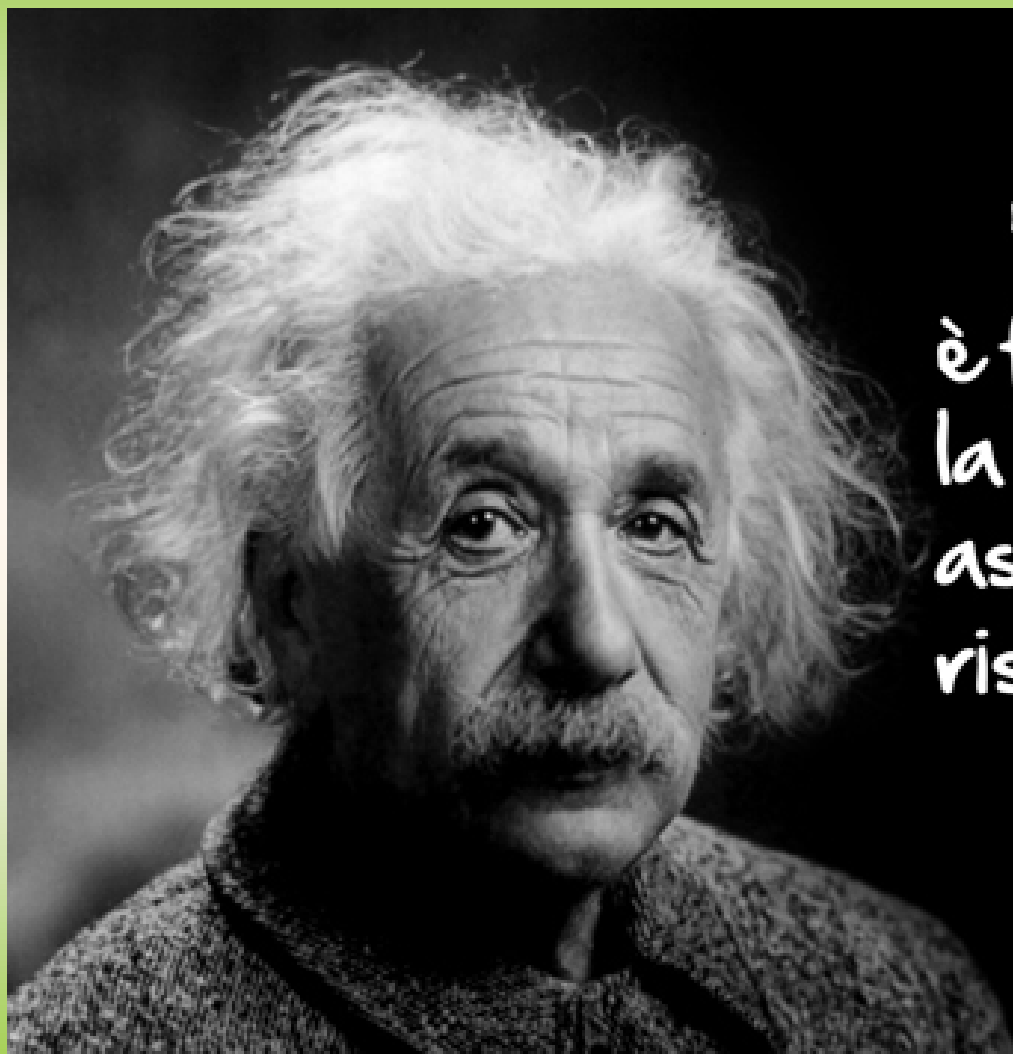
“In tutto ciò che facciamo crediamo nella sfida dello status quo. Crediamo nel **pensare diverso (PERCHE’)**.” In particolare puntiamo sulla semplicità e l’intuitività di utilizzo” (COME) “e quindi facciamo computer fantastici” (COSA)”.

La persuasione è un processo che parte dal cuore (in questo caso rappresentato dalla zona limbica) per arrivare al cervello. Non il contrario.

...ma allora perché in Italia ogni anno muoiono di lavoro oltre mille persone?!







"Follia
è fare sempre
la stessa cosa
aspettandosi
risultati diversi"

Albert Einstein