



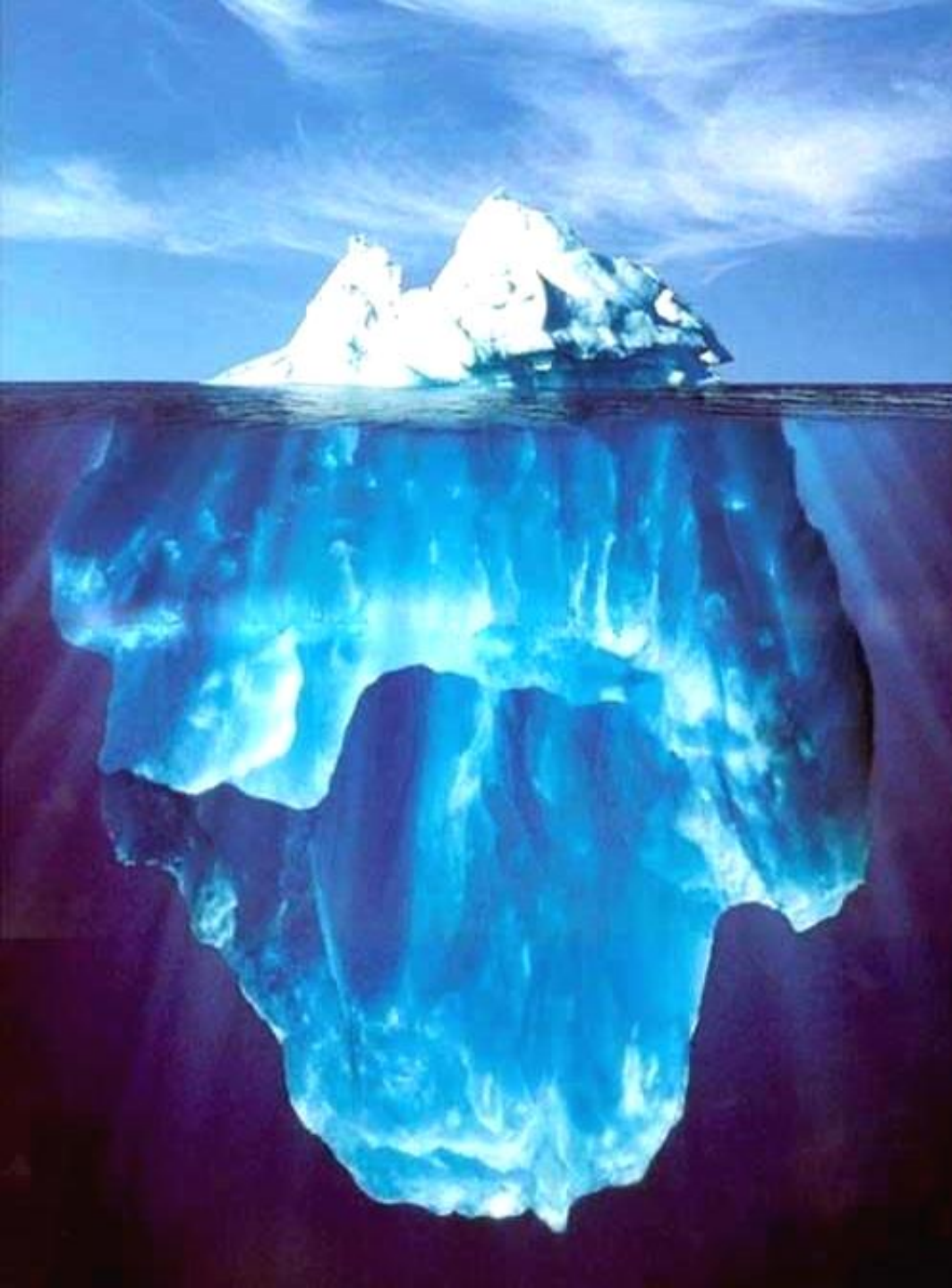
Women *in* change



**CREARE COLLABORATORI
APPASSIONATI**

PERCHÉ È IMPORTANTE?

- È IL CAPITALE UMANO
CHE GENERA IL
CAPITALE ECONOMICO



**Capitale tangibile:
materiale**

**Capitale intangibile:
immateriale**

CAPITALI INTANGIBILI

- **CAPITALE UMANO**

- Competenze
- Coinvolgimento
- Spirito collaborativo
- Propensione all'impegno

- **CAPITALE RELAZIONALE**

- Cooperazione
- Condivisione valori e cultura
- Soddisfare aspettative clienti

- **CAPITALE ORGANIZZATIVO**

- Know how
- Metodologie e processi
- Decision making

- **CAPITALE SIMBOLICO**

- Affidabilità
- Attendibilità
- Immagine e reputazione

IL VERO CAPITALE

- Il vero capitale che un imprenditore ha a disposizione è costituito dalla buona volontà dei propri collaboratori.

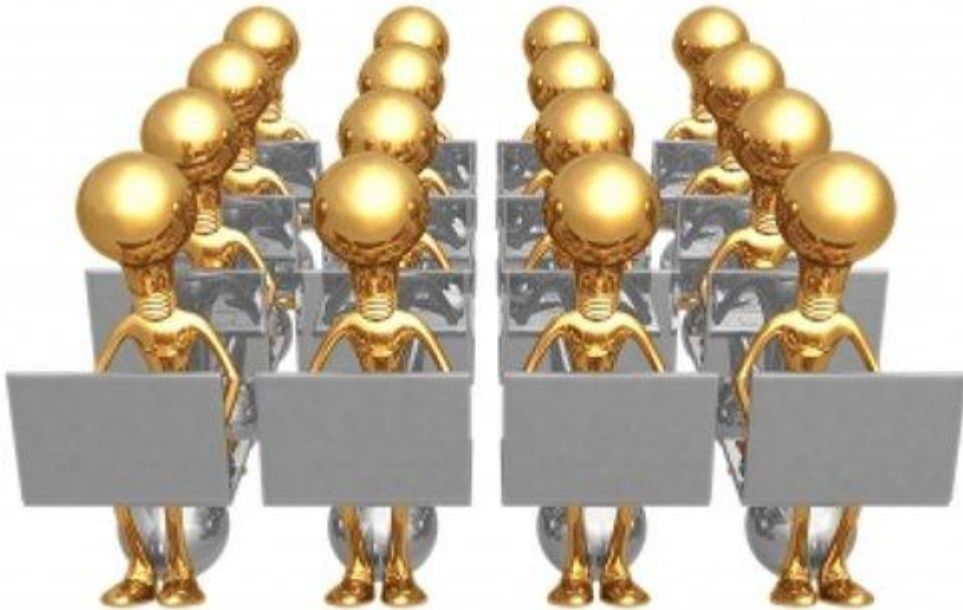
IL NUOVO RUOLO DELL'IMPREDITORE

- Essere leader
- Essere allenatore

3 STILI DI COMANDO/GESTIONE

- Depersonificazione
- Dominazione
- Relazione

METODO DELLA DEPERSONIFICAZIONE



- È il metodo usato dagli imprenditori e manager che si collocano su un piedistallo, trattano i “sottoposti” con arroganza e li fanno sentire delle nullità. Il risultato è che creano “Yes Men”, persone facili da controllare e sottomessi ma incapaci di iniziativa e responsabilità.

METODO DELLA DOMINAZIONE



- È il metodo usato dagli imprenditori e manager autoritari, che gestiscono la “manodopera” tramite imposizione di regole, obblighi e divieti. Ci si concentra sui difetti e sugli errori e questo atteggiamento genera stress, conflitti verso l’azienda e forti opposizioni.

METODO DELLA RELAZIONE



- È il metodo usato dagli imprenditori e manager che trattano le persone come individui (non solo come “ruoli”), creano connessioni definendo uno spazio di dialogo, confronto e scambio. La relazione consente di creare un gruppo che condivide valori ed entusiasmo.

CREARE COLLABORATORI APPASSIONATI

**Devi conoscere le leve
della motivazione.....**

Esercizio

1. Buone condizioni del luogo di lavoro.
2. Sentirsi coinvolti nei problemi del lavoro.
3. Una disciplina non opprimente.
4. Pieno apprezzamento per il lavoro svolto.
5. Lealtà della direzione verso i lavoratori.
6. Buon livello salariale.
7. Promozioni e crescita insieme all'azienda.
8. Comprensione ed interesse verso i problemi personali.
9. Sicurezza (certezza) del posto di lavoro.
10. Lavoro interessante.

Ciò che il personale considera più motivante

1. 4. Pieno apprezzamento per il lavoro svolto
2. 2. Sentirsi coinvolti nei problemi del lavoro.
3. 8. Comprensione ed interesse verso i problemi personali.
4. 9. Sicurezza (certezza) del posto di lavoro.
5. 6. Buon livello salariale.
6. 10. Lavoro interessante.
7. 7. Promozioni e crescita insieme all'azienda.
8. 5. Lealtà della direzione verso i lavoratori.
9. 1. Buone condizioni del luogo di lavoro.
10. 3. Una disciplina non opprimente.

PIENO APPREZZAMENTO



- Gira per l'azienda, sorprendi i collaboratori a svolgere bene il loro lavoro e riconosco esplicitamente e pubblicamente.

COINVOLGIMENTO



- Rendi tutti informati di cosa succede in azienda. Dai spazio a proposte e idee. Un collaboratore impegnato: “Say, stay, strive”.

COMPrensione E INTERESSE



- Considera i tuoi collaboratori come persone. Cerca di conoscerne aspirazioni, umori, preoccupazioni, obiettivi.

GLI INGREDIENTI CHIAVE DELLA MOTIVAZIONE SONO RELAZIONALI

- **FEELING O EMPATIA**
- **SINTONIA O ACCORDO**
 - **COMUNICAZIONE**

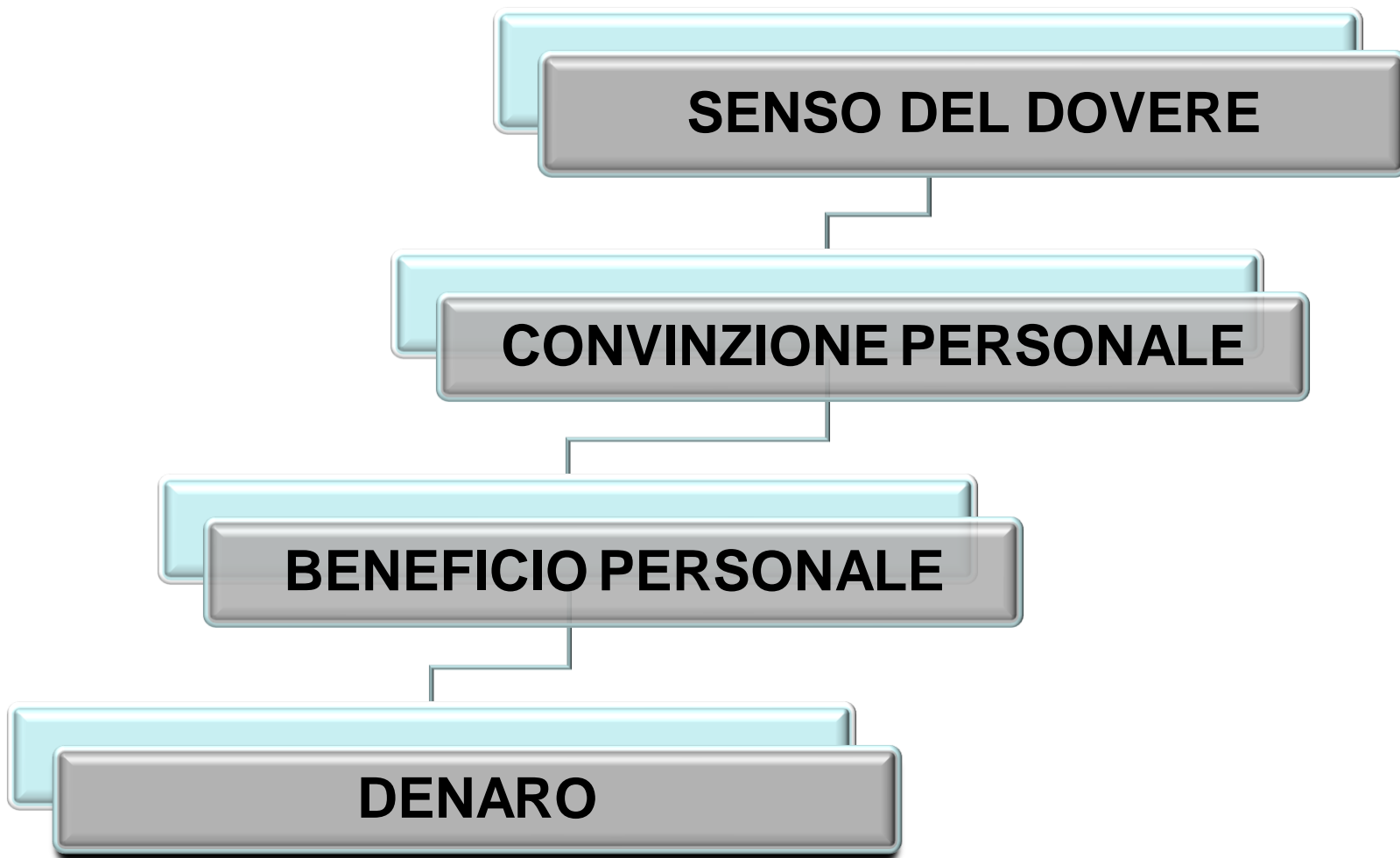
IL RUOLO DEL LEADER

QUANDO PARLIAMO DI “MOTIVARE”
QUALCUNO INTENDIAMO:

**RIUSCIRE A FAR DIMOSTRARE A
QUALCUNO LA PROPRIA
COMPETENZA, LE PROPRIE
CAPACITÀ.**

TU SEI L'ALLENATORE!

LA SCALA DELLA MOTIVAZIONE



IL DECALOGO DELLA MOTIVAZIONE

- 1. INVESTI SU TE STESSO**
- 2. VALUTA DOVE MIGLIORARTI**
- 3. ELABORA UN PIANO DI
CRESCITA**
- 4. TROVA LA TUA FONTE
D'ENERGIA**
- 5. USA TUTTA LA TUA CARICA
EMOTIVA**

IL DECALOGO DELLA MOTIVAZIONE

6. IMPARA AD ASCOLTARE

7. MOSTRA UNA PIENA

DISPONIBILITÀ ALL'AIUTO

8. FISSA DELLE METE

REALISTICHE MA AMBIZIOSE

9. PENSA POSITIVO

10. COINVOLGI CHI LAVORA x TE