Motivare i collaboratori difficili

frustrated-2681484-640-07ea44fb

Si sa, quando si tratta di gestire le risorse umane vale sempre la regola 80/20 (*Effetto Pareto*), ossia più i dipendenti sono ingestibili, più occupano una quantità sproporzionata di tempo ed energie da parte tua. Quindi è importante che tu comprenda come convincere gli “ingestibili” a seguire le tue direttive e come stimolarli in modo tale che, non solo supportino le tue iniziative, ma le portino avanti. dopo 20 anni di studio ed esperienza nelle organizzazioni imprenditoriali, ho concluso che i collaboratori difficili sono persone che tendenzialmente hanno **perso la loro motivazione per problemi personali, ovvero perché non hanno più fiducia nell’azienda o nel capo che li gestisce** . All’inizio della mia carriera da manager è proprio successo a me gestire una persona “difficile” che aveva perso completamente la fiducia nell’azienda in cui lavorava. Avevo solo 27 anni e lei 54. Immaginate la difficoltà in cui mi sono trovata, questa persona aspirava a diventare capo reparto dopo



20 anni di duro e sacrificato lavoro per l’azienda in cui era stata assunta. Invece

si ritrova me come capo, molto più giovane di lei, e inesperta. È stato difficile, la mia collaboratrice era arrabbiata, demotivata, e sembrava quasi mi odiasse. Remava contro in ogni modo “lecito”, ad esempio mettendosi in malattia proprio quando avevo più bisogno di lei. Per fortuna avevo alle spalle la formazione che l’azienda stessa mi impartiva ogni mese su ***come gestire proficuamente il personale***. Quegli insegnamenti e strumenti, che in aula mi venivano “consegnati” da esperti relatori, erano una ventata di aria fresca e di speranza; ma c’era sempre qualcosa che strideva. Ad un certo punto ho capito: avrei dovuto elaborare a modo mio le cose e, difatti, ho trovato la soluzione. Motivare le persone problematiche che gestisci? **Tu non puoi farlo, solo loro possono auto-motivarsi**. Il tuo compito è creare le circostanze giuste in cui la loro motivazione venga liberata e incanalata verso gli obiettivi che tu vuoi raggiungere. Questo approccio richiede una mentalità manageriale completamente diversa, lo so, ma i risultati che otterrai ti ripagheranno. *In bocca al lupo!*