



CAPACITACION & PRODUCTIVIDAD

PERSUASION APLICADA AL PROCESO DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO



**Asesor.
Lic. Conchita de Rosas**

ES UN HECHO:

1. Accidentes de trabajo
2. Actos inseguros
3. Enfermedades
4. Muertes



Las razones del porque el patrón no quiere implementar las medidas de seguridad....

- a) Lo considera como un gasto inútil
- b) Cree que es un invento del gobierno para sacar dinero
- c) Cree que la traen contra el patrón



Y porque el empleado no sigue las instrucciones para su **SEGURIDAD**

Por ejemplo: ¿Por qué el empleado no utiliza el EPP?

- a) Cree que no le puede pasar nada.
- b) Siente que su acto inseguro, realmente no lo es.
- c) Lo siente como necesidad



REALIDAD:

Mientras no haya conciencia es probable que no haya motivación para la implementación de los sistemas de seguridad y salud en el trabajo.



¿Que se puede hacer para implementar la cultura de seguridad ?

Saber
persuadir
para educar
y
concientizar



LA LABOR DE PERSUASION

incluye entre otras cosas

1. Entender a los protagonistas

2. Demostraciones persuasivas



LOS PROTAGONISTAS

En la persuasión pueden entrar menos 5 protagonistas, algunos son visibles y otros "invisibles, pero de cualquier manera influyen positiva o negativamente en los programas .



DEMOSTRACIONES PERSUASIVAS

1. Elabore y memorice las claves principales del **GUIÓN** que va a decir (características, ventajas, beneficios).

2. No se olvide de las actitudes y de la voz entusiasta.



DEMOSTRACIONES PERSUASIVAS

3. Haga un antecedente para saber qué tanto conoce la otra persona en relación a los **programas de seguridad** y qué opinión tiene de él.
4. Haga traducciones, esto es, que traduzcan en palabras sencillas los requerimientos de las normas



DEMOSTRACIONES PERSUASIVAS

5. Apele a las emociones
venda los riesgos que
evitara al llevar los
programas de seguridad
6. Atribuya a la otra
persona una reputación
que tiene que justificar



¿Cómo la ve?...



MANEJO DE OBJECIONES

1.- PREVEERLAS

Ejemplos de algunas objeciones son:

- No tengo dinero
- Hasta que nos caiga la STPS
- Tenemos 40 años y nunca nos ha pasado nada - Etc., etc.



ENTENDER LA PREDISPOSICIÓN DE LA OTRA PERSONA

2. Puede ser, entre otras cosas:

- Porque haya escuchado de alguna experiencia negativa
- Porque nunca ha llevado la cultura de seguridad
- Porque tenga un influenciador que le sugiere en contra



3.- ACTITUD DE RECONCILIACIÓN:

Consiste en el manejo de las objeciones de la otra persona , con una actitud reconciliadora



4.- ESCUCHAR:

Déjalo que se desahogue



Recomendaciones para vender la cultura de seguridad

1. Continúe su capacitación continua
2. Sea verdadero ejemplo de seguridad



Más recomendaciones

- 3) Reconozca cada mínimo esfuerzo
- 4) Diariamente motive a la cultura de seguridad



No se desanime ...recuerde su misión



- **HAGAMOS
QUE LAS
COSAS
BUENAS
SUCEDAN !!**

