

Les aventures de Securion



Securion et les prophéties auto-réalisatrices

Monsieur JESAISFAIRE était dans son bureau avec Securion.

RECEMMENT, J'AI REGRETTE D'AVOIR EU RAISON!

Ah bon !?

BAH OUI, ON DEVAIT SENSIBILISER TOUS LES PERSONNELS DE L'ENTREPRISE A APPLIQUER CONSCIENSEUSEMENT LES CONSIGNES DE SECURITE.

JE PENSAIS QU'ON N'ARRIVERAIT PAS A CHANGER LEURS COMPORTEMENTS. EH BIEN J'AI EU MALHEUREUSEMENT RAISON! UN CERTAIN NOMBRE N'APPLIQUE TOUJOURS PAS AUJOURD'HUI CES CONSIGNES CORRECTEMENT.

Mais ne pensez-vous pas que vous avez contribué pour partie à cette situation ?

Regardez ! C'est un peu comme quand on fait goûter un produit ou que l'on teste l'effet d'un médicament sur des personnes.

POURQUOI ? J'AI FAIT LE MAXIMUM POUR FAIRE UNE SENSIBILISATION DE QUALITE !

On procède le plus souvent en « double aveugle » ! On s'est en effet aperçu que si le sujet connaissait le type de produit qu'il testait, cela changeait les résultats (d'où les premières procédures dites en « aveugle »). Mais, de plus, on a remarqué par la suite que si l'expérimentateur connaissait lui aussi le type de produit testé, cela influençait également le résultat final obtenu par le sujet (d'où la notion de « double aveugle »). Eh bien c'est un peu pareil ici ! Si vous ne croyez pas à la réussite d'une action, vos collaborateurs le sentiront de même que les personnes que vous allez sensibiliser. Vous échouerez alors comme vous l'aviez prévu... mais pas pour les raisons que vous imaginiez ! Cela résultera en grande partie de votre manque de conviction vis-à-vis de votre action elle-même.

OK, MAIS ALORS QU'AURAI-JE DU FAIRE SELON VOUS ?

Comme le manque de sincérité est généralement vite repéré, mieux vaut au départ s'interroger sur les personnes avec lesquelles vous allez travailler. Si rien ne vous indique qu'elles ne suivront pas vos recommandations, mieux vaut alors être optimiste et n'imaginer qu'une seule issue à cette campagne de sensibilisation : l'application consciencieuse des consignes. Il s'agit en réalité de croire en vos collaborateurs et salariés. En pariant ainsi sur leur potentiel de changement, cela leur montre, en définitive, que vous les respectez ! Et dans la majorité des cas, ils vous le rendront bien ! Un cercle vertueux entre vos croyances et les faits observables sur le terrain naîtra progressivement...
Souvenons-nous que les êtres humains, à la différence des machines, sont aussi sensibles, sinon plus, à la façon dont quelque chose est dit (le métamessage) qu'à ce qui est effectivement dit (le contenu du message lui-même) !



<http://www.terivau.org>