SCHEDA DEL MODULO

Colleghi, non rivali: vincere insieme

Modulo adattivo | ~20 min

Fin dalla scuola e dallo sport impariamo a vincere contro gli altri – e questo riflesso ci segue al lavoro, dove danneggia il gruppo. Senza contrapporre ingenuamente competizione e cooperazione, questo modulo aiuta ciascuno a riconoscere il proprio atteggiamento spontaneo davanti al disaccordo, a vedere la differenza dell'altro come una risorsa e a orientare la propria energia competitiva verso sfide di squadra. Cooperare diventa una scelta win-win, non una rinuncia.

OBIETTIVI DIDATTICI

01 Comprendere perché, tra persone che devono cooperare, la rivalità danneggia il gruppo più di quanto lo stimoli.

02 Riconoscere il proprio atteggiamento spontaneo nel disaccordo tra i cinque di Thomas e Kilmann.

03 Scegliere l'atteggiamento adatto a ogni situazione, privilegiando quando possibile una soluzione win-win.

04 Coltivare la cooperazione: vedere la differenza come una risorsa e spostare la competizione verso sfide di squadra.

DESTINATARI

Collaboratori e manager di team ambiziosi, che vogliono trasformare l'emulazione tra colleghi in una forza collettiva.

- **Prerequisito:** nessuno

SVOLGIMENTO DEL MODULO

In autonomia, con un allenamento adattato a chi apprende.

1 **Autovalutazione**: su 9 dimensioni, per fare il punto sulle proprie pratiche e orientare l'allenamento.

2 **Video dell'esperto**: di 10 minuti, con 3 pause di riflessione.

3 **Casi pratici**: 2 primi casi scelti in base all'autovalutazione, poi altri 16 facoltativi. Ogni risposta riceve un riscontro didattico: i suoi effetti e una pista per migliorare.

4 **Impegno con una data**: un'azione da provare, scritta dal partecipante o scelta tra le proposte.

5 **Scheda promemoria da scaricare**: punti chiave, domande, impegno, note personali e checklist.

VALUTAZIONE E COMPLETAMENTO

Soglia: 80%

Il punteggio tiene conto delle risposte ai casi pratici, dell'impegno formulato e, se previsto, delle attività di apprendimento complementari. Per completare il modulo servono un impegno e un punteggio di almeno 80%.

METODI & MODELLI

- Modello Thomas-Kilmann (TKI, 1974, basato sulla griglia di Blake & Mouton): 5 atteggiamenti di fronte al disaccordo, su 2 assi (i miei interessi / la relazione)
- Metodo Afthonios: 3 piani di maturità emotiva – ispirato agli obiettivi di riuscita (Nicholls, Dweck) e alla motivazione intrinseca (Deci & Ryan)
- Vincente-vincente o vincente-perdente – ispirato a Fisher & Ury (L'arte del negoziato) e a S. Covey
- Metodo Afthonios: spostare la competizione tra persone verso una sfida comune di squadra

FONTI & RIFERIMENTI

- Kenneth W. Thomas & Ralph H. Kilmann, 1974 – Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument (5 modalità di gestione del conflitto)
- Brandenburger & Nalebuff, 1996 – concetto di coopetizione
- Samsung e Apple – esempio di coopetizione: Samsung, rivale di Apple, è anche il suo principale fornitore di schermi OLED
- Dean Tjosvold, David W. Johnson, Roger T. Johnson & Haifa Sun, «Can Interpersonal Competition Be Constructive Within Organizations?», The Journal of Psychology (2003): la competizione diventa costruttiva quando poggia su una base di cooperazione e su regole eque

Modulo creato da Afthonios.com.

Contenuto verificato il 13 ottobre 2026