SCHEDA DEL MODULO

Convinzioni che ti frenano: quattro domande

Modulo adattivo | ~20 min

Una convinzione non è una constatazione: è una forza che si autoconferma – ci si crede, si agisce di conseguenza, la realtà si allinea, in noi stessi come nelle decisioni di assunzione o di promozione. Il modulo si articola in quattro domande, senza ingenuo pensiero positivo: individuare ciò che si autoavvera, coltivare una convinzione credibile anziché uno slogan, scegliere chi avere intorno e passare le proprie certezze al vaglio dei fatti – con il CEO Genome Project a supporto.

OBIETTIVI DIDATTICI

01 Comprendere come una convinzione si autoconferma, dalla profezia che si autoavvera all'effetto Pigmalione.

02 Individuare per iscritto le convinzioni negative che si autoavverano e confrontarle con i fatti.

03 Far crescere una convinzione credibile – una possibilità da esplorare, non uno slogan – innaffiandola di prove quotidiane.

04 Scegliere chi avere intorno e mettere in discussione le certezze collettive, dai leader introversi al budget per l'innovazione.

DESTINATARI

Chiunque voglia che le proprie convinzioni lavorino a suo favore – su di sé, sul proprio team e su ciò che è possibile.

- **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

- Effetto Pigmalione (lo sguardo che rivolgiamo agli altri)
- Profezia che si autoavvera
- Convinzioni che si autoconfermano – metodo Afthonios

FONTI & RIFERIMENTI

- CEO Genome Project – studio decennale (società ghSMART) su oltre 2.000 dirigenti: sono gli introversi a superare più spesso le aspettative di performance
- Satya Nadella (Microsoft) – dirigente dal profilo atipico (empatia, ascolto, umiltà), noto per aver trasformato la cultura di Microsoft dal 2014
- Kross et al., Journal of Personality and Social Psychology (2014) – presa di distanza e regolazione del dialogo interiore
- Robert K. Merton, «Social Theory and Social Structure» (1949), che riprende «The Self-Fulfilling Prophecy» (1948): una convinzione inizialmente falsa suscita comportamenti che finiscono per renderla vera

Modulo creato da Afthonios.com.

Contenuto verificato il 13 ottobre 2026