SCHEDA DEL MODULO

# Le tue aspettative diventano risultati: l'effetto Pigmalione

Modulo adattivo | ~20 min

Un manager convinto del potenziale di qualcuno gli offre, senza rendersene conto, più attenzione, più esigenza e più occasioni per mettersi in luce – e l'effetto inverso si paga in potenziali sprecati, senza che nessuno se ne accorga. Più che un semplice «credere nel proprio team», il modulo fa dei quattro canali individuati da Rosenthal e Jacobson leve da attivare, fino a un esperimento di un mese con la persona da cui ci si aspetta di meno.

## OBIETTIVI DIDATTICI

01 Comprendere come una convinzione su un membro del team modifichi i nostri comportamenti fino a produrre la realtà che annunciava.

02 Attivare volontariamente i quattro canali dell'effetto Pigmalione: clima, esigenze, feedback, opportunità.

03 Riconoscere l'effetto Golem e i suoi punti ciechi: chi suscita poche attese riceve meno, e conferma il nostro pregiudizio iniziale.

04 Mettere in discussione le convinzioni collettive scambiate per fatti, dall'accesso delle donne ai ruoli dirigenziali agli orari del manager.

## DESTINATARI

Chiunque sia pronto a cambiare sguardo per ricevere il meglio dalle persone con cui collabora.

- **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 in 4 canali (clima, esigenza, feedback, opportunità) – Robert Rosenthal & Lenore Jacobson (1968)
- Profezia che si autoavvera, ispirata a Robert K. Merton (1948)
- Teorie X e Y (Douglas McGregor, 1960)
- Metodo Afthonios: l'effetto placebo come illustrazione neurobiologica della profezia che si autoavvera

### FONTI & RIFERIMENTI


- Robert Rosenthal & Lenore Jacobson, «Pygmalion in the Classroom» (1968): effetto Pigmalione dimostrato con un falso test del QI e un «gruppo d'élite» scelto a caso
- Robert K. Merton, «The Self-Fulfilling Prophecy», The Antioch Review (1948): origine dell'espressione «profezia che si autoavvera»
- Douglas McGregor, The Human Side of Enterprise (1960): teorie X e Y
- McNatt, Journal of Applied Psychology (2000) – aspettative dei manager ed effetto Pigmalione



Modulo creato da Afthonios.com.

Contenuto verificato il 13 ottobre 2026