SCHEDA DEL MODULO

Fiducia nel team: si costruisce a piccoli passi

Modulo adattivo | ~20 min

La fiducia non si decreta: si costruisce nel tempo, con comportamenti concreti, ed è lei che rende fluida la cooperazione e calma le tensioni. Questo modulo rifiuta di farne una questione del solo manager e mostra come ciascuno la alimenta ogni giorno, poi come ripararla quando si incrina. Pone anche la condizione spesso dimenticata: senza la coerenza della direzione, gli sforzi del team restano fragili.

OBIETTIVI DIDATTICI

01 Comprendere ciò che ispira fiducia – calore e competenza – e ciò che la distrugge: l'autoreferenzialità.

02 Alimentare la fiducia con tre comportamenti – parlare con franchezza, mantenere gli impegni, ascoltare e riconoscere – e saperla riparare quando si incrina.

03 Consolidare la fiducia nel tempo con momenti di confronto nel team, la trasparenza sulle decisioni e la delega progressiva.

04 Coinvolgere la direzione per ottenere la coerenza, il diritto alla sperimentazione e i mezzi senza i quali la fiducia resta fragile.

DESTINATARI

Manager e collaboratori che vogliono costruire, mantenere o riparare insieme la fiducia nel loro team.

- **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.

UN ESEMPIO TRA I CASI PRATICI PROPOSTI

Ogni lunedì Ombline, assistente amministrativa, invia al collega Cosmin il calendario delle sale riunioni. Ieri Ombline se n'è dimenticata e Cosmin ha dovuto controllare le prenotazioni una per una. Stamattina, irritato, Cosmin le dice: «Ho perso un'ora per questa dimenticanza». Che cosa dovrebbe rispondere Ombline?

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

- 3 comportamenti chiave (parlare con franchezza, mantenere gli impegni, ascolto e riconoscimento) – metodo Afthonios, basato sull'equazione della fiducia
- Equazione della fiducia: (credibilità + affidabilità + vicinanza) ÷ orientamento a sé stessi – David Maister
- Binomio calore umano/competenza – Amy Cuddy (Harvard)
- Sicurezza psicologica – ispirata ad Amy Edmondson

FONTI & RIFERIMENTI

- Paul Zak – «The Neuroscience of Trust», Harvard Business Review: +76% di coinvolgimento e +50% di produttività nelle aziende ad alta fiducia
- Amy Cuddy (Harvard) – calore umano e competenza, «Connect, Then Lead», Harvard Business Review, 2013
- Maister, Green & Galford – «The Trusted Advisor» (2000), equazione della fiducia
- Amy Edmondson – sicurezza psicologica (1999)

Modulo creato da Afthonios.com.

Contenuto verificato il 27 ottobre 2026