

Cecilia Mattioli

Blog di libri, cinema, eventi e cultura

LIBRI

2

SEGUICI:



ARTICOLO SUCCESSIVO

The carpenter. Il vero leader pensa come un artigiano

ARTICOLO PRECEDENTE

Controvento. Storie di viaggi che cambiano la vita

La velocità della fiducia. L'unica cosa che cambia tutto

DI CECILIA MATTIOLI - 1 AGOSTO 2017

Lettori: 1.966



Questo è un manuale che va studiato. Non letto, studiato. Ma non perché sia di difficile comprensione, anzi, al contrario, richiede attenzione, ma è comprensibilissimo. È che nessun aspetto trattato può essere considerato di secondaria importanza e può essere affrontato con disattenzione e superficialità. È importante chiarire subito il significato del termine **velocità** utilizzato nel titolo. **La velocità della fiducia** è la traduzione letterale dell'originale *The speed of trust*. In questo caso **'velocità'** non sta ad indicare la rapidità con cui si costruisce o si ottiene la fiducia. Velocità è intesa come **minor tempo necessario per compiere qualsiasi cosa in una dimensione di fiducia**.

La fiducia è

“una cosa che accomuna ogni individuo, relazione, squadra, famiglia, azienda, nazione, economia e civiltà – una cosa che, se eliminata, distrugge il governo più potente, il business di maggior successo, l'economia più fiorente, la leadership più influente, la più grande amicizia, il carattere più forte, l'amore più profondo.”

Con questa apertura, **Stephen M. R. Covey** mette in chiaro come la fiducia abbia un impatto costante e ininterrotto sulla nostra vita, in qualsiasi circostanza ci troviamo, qualsiasi cosa facciamo o diciamo. È considerata la **competenza chiave** della **leadership** della nuova **economia globale** e non è affatto

“una qualità fluida, inafferrabile che si ha o non si ha; la fiducia è anzi un vantaggio pragmatico, tangibile, utilizzabile”.

È un parametro i cui effetti si misurano in termini **quantitativi**, tanto è vero che Covey parla di **economia della fiducia** creando la formula che si basa sul fatto che la fiducia influenza sempre due risultati: velocità (quella del titolo) e costi.

Meno fiducia = meno velocità e più costi

Più fiducia = più velocità e meno costi



Il catalogo delle donne valorose
28 GIU, 2018



Il vizio della lettura. La responsabilità del "lettore meccanico"
8 MAG, 2018



Pinocchio in Emojitaliano
12 DIC, 2017



La scrittura o la vita. Dieci incontri dentro la letteratura

A supporto della validità di questa formula fa un esempio nell'ambito della **comunicazione**. In una relazione ad **alto livello di fiducia**, possiamo anche dire cose sbagliate e le persone capiscono comunque cosa intendevamo dire realmente. In una relazione a **basso livello di fiducia**, possiamo essere misurati, attenti, precisi finché vogliamo, ma veniamo comunque fraintesi. E questo significa spendere molto tempo in più per comunicare, molto tempo in più per spiegare ciò che intendiamo dire, molto tempo per convincere chi ci ascolta che le nostre parole non sottendono alcuna finalità nascosta.

Come funziona la fiducia? Sicuramente è una forma molto potente di motivazione e di ispirazione.

“Le persone vogliono che si abbia fiducia in loro. Rispondono alla fiducia. Progrediscono con la fiducia. In qualsiasi situazione abbiamo bisogno di diventare bravi nel creare, trasmettere e ricostruire la fiducia – non come tecnica manipolatoria, ma come modo più efficace per relazionarsi agli altri e per lavorare con loro e come modo più efficace per ottenere risultati.”

Due sono gli elementi in funzione dei quali esiste la fiducia: carattere, di cui fanno parte integrità, motivazione, intento nei confronti delle altre persone, e competenza intesa come capacità, abilità, risultati tangibili. La fiducia non può mai fare a meno di nessuno dei due fattori.

Un altro elemento importante da comprendere è che la fiducia si crea e si propaga **dall'interno verso l'esterno** attraverso cinque onde:

1. fiducia in se stessi
2. fiducia nelle relazioni
3. fiducia aziendale
4. fiducia del mercato
5. fiducia sociale

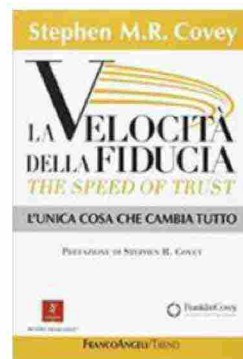
Il percorso non può essere diverso, esattamente come quando si fa cadere un oggetto nell'acqua e le onde si creano dall'interno verso l'esterno e da piccole diventano grandi.

Se non abbiamo fiducia in noi stessi, difficilmente potremo avere fiducia negli altri, a qualsiasi livello, relazionale, aziendale, economico o sociale che sia.

A questo punto, il libro affronta, una dopo l'altra, **le 5 onde della fiducia**, entrando nel dettaglio degli elementi costitutivi di ciascuna.

La **fiducia in se stessi** riguarda esclusivamente la **credibilità** i cui cardini sono **integrità, intento, capacità e risultati**, approfonditi a loro volta fin nei minimi dettagli.

La **fiducia nelle relazioni** si basa su un dato di fatto incontrovertibile. Che si tratti di una relazione personale o professionale, quello che **facciamo** ha un impatto maggiore rispetto a qualsiasi cosa **diciamo**. La fiducia si stabilisce (o si distrugge) attraverso i comportamenti. Secondo Covey sono **13 i comportamenti** per la fiducia relazionale:



SEGUICI:



ARTICOLO SUCCESSIVO

The carpenter. Il vero leader pensa come un artigiano >

ARTICOLO PRECEDENTE

< Controvento. Storie di viaggi che cambiano la vita



Il catalogo delle donne valorose
28 GIU, 2018



Il vizio della lettura. La responsabilità del "lettore meccanico"
8 MAG, 2018



Pinocchio in Emojitaliano
12 DIC, 2017



La scrittura o la vita. Dieci incontri dentro la letteratura
19 GIU, 2018

1. essere schietti
2. mostrare rispetto
3. essere cristallini
4. rimediare agli errori
5. dimostrare lealtà
6. produrre risultati
7. migliorare
8. affrontare la realtà
9. chiarire le aspettative
10. esercitare la responsabilità
11. ascoltare prima di tutto
12. mantenere gli impegni
13. trasmettere fiducia

I primi cinque derivano dal **carattere**, i secondi cinque dalla **competenza**, gli ultimi tre richiedono, più degli altri, la **collaborazione di carattere e competenza**.

Ciascuno di questi comportamenti richiede grande equilibrio, perché come in tutte le situazioni sia il troppo che il troppo poco non vanno bene per il conseguimento dei risultati.

Ricordiamoci sempre che ogni punto di forza, se portato alle estreme conseguenze, diventa un punto di debolezza.

Terza, quarta e quinta onda, di fatto, riguardano i cosiddetti "portatori di interesse" o stakeholder per dirla all'inglese che va tanto di moda.

La **fiducia aziendale** ha come obiettivo primario creare **allineamento** tra i settori che compongono l'azienda stessa.

La **fiducia del mercato** ha come obiettivo primario la **costruzione di una reputazione o di un brand che ispiri fiducia**.

La **fiducia sociale** si basa sui principi di **contributo e di cittadinanza globale** riconosciuti da sempre come una necessità economica e sociale allo stesso tempo.

I comportamenti di riferimento sono per tutte le "onde" i 13 descritti; si tratta di analizzare, rispetto a ciascun singolo comportamento, il livello al quale si posizionano azienda, mercato, società.

Oprah Winfrey sostiene che *"alla fine la reputazione è tutto ciò che avete"* e questo vale a qualsiasi livello, personale e professionale, nei confronti di noi stessi e nei confronti degli altri. Se parliamo di aziende, il **brand** è fondamentale, ma lo è anche se parliamo di noi, perché noi siamo il brand di noi stessi che ci piaccia oppure no. Abbiamo visto come la fiducia che abbiamo in noi si basi prima di tutto sulla credibilità. **Credibilità e reputazione** sono gli elementi che fanno la differenza ad ogni livello e in ogni relazione; una differenza quantificabile e in stretta correlazione con fiducia, velocità e costi.

“ *Il pesce è l'ultimo a scoprire l'acqua.* ”

Covey utilizza questo esempio per definire il concetto di fiducia sociale. Per il pesce l'acqua, semplicemente, è. È l'ambiente in cui è immerso e del quale **non è razionalmente consapevole** fino a quando l'acqua non viene a mancare. Allo stesso modo, noi siamo gli ultimi a scoprire la fiducia, perché è talmente parte integrante del tessuto sociale, che la percepiamo nella sua indispensabilità solo nel momento in cui viene meno.

SEGUICI:



ARTICOLO SUCCESSIVO

The carpenter. Il vero leader pensa come un artigiano >

ARTICOLO PRECEDENTE

< Controvento. Storie di viaggi che cambiano la vita



Il catalogo delle donne valorose
28 GIU, 2018



Il vizio della lettura. La responsabilità del "lettore meccanico"
8 MAG, 2018



Pinocchio in Emojitaliano
12 DIC, 2017



La scrittura o la vita. Dieci incontri dentro la letteratura
19 GIU, 2018

Un'ultima osservazione. La "**propensione alla fiducia**" viene dal **cuore**, ma la "**capacità analitica**" viene soprattutto dalla **mente**. Questi sono i fattori della funzione con cui possiamo imparare a trasmettere "**fiducia intelligente**". Perché, come dice un proverbio indiano, "*è ugualmente un errore avere fiducia in tutti gli uomini o in nessuno*".

Stephen M. R. Covey, *La velocità della fiducia. L'unica cosa che cambia tutto*, Franco Angel editore, 2016, pp. 368, € 28.00



Cecilia Mattioli

Lavoro con le persone. Amo leggere. Amo scrivere. Provo entusiasmo per qualsiasi cosa mi faccia crescere e non mi stanco mai di imparare.

POTREBBERO INTERESSARTI ANCHE...



Chiamami col tuo nome. Molto più di una storia d'amore

13 MARZO 2018



L'utilità dell'inutile. Manifesto di una cultura necessaria

27 FEBBRAIO 2018



Il diritto di contare: nella matematica e nella vita

13 MARZO 2017



Il vizio della lettura. La responsabilità del "lettore meccanico"

8 MAG, 2018



Pinocchio in Emojitaliano

12 DIC, 2017



La scrittura o la vita. Dieci incontri dentro la letteratura

19 GIU, 2018