

A stylized graphic of a mountain range with three peaks, rendered in two shades of blue. The background is white above the mountain and blue below it.

**TALIA CORSI**  
FORMAZIONE PROFESSIONALE CONTINUA

Potere Personale  
e Credibilità

# Potere Personale e Credibilità



**DURATA:** 24 minuti

**MODALITÀ:** e-learning

## DESTINATARI

Chiunque desideri sviluppare o affinare le proprie competenze per ottenere risultati usando il potere personale.

## TEST INTERMEDI

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di autovalutazione non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati.

## SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso una volta fruiti tutti i contenuti.

## OBIETTIVI

L'autorità comporta un certo tipo di potere, in genere un potere posizionale. A una persona vengono concessi il potere e l'autorità necessari per realizzare gli obiettivi e ottenere risultati attraverso una definizione di lavoro responsabile e la responsabilità: l'agente di polizia che ti cita per eccesso di velocità, il manager finanziario che richiede una revisione contabile o il manager dell'azienda che decide come allocare il budget. Le persone possono obbedire, ribellarsi, opporre resistenza o lamentarsi di chi ricopre un ruolo di autorità, ma alla base di tale potere posizionale ci sono una ragione e uno scopo ben precisi. La maggior parte dei risultati che si ottengono nelle organizzazioni deriva, invece, dall'uso del potere personale e non dipende solo dall'autorità diretta. Ciò è particolarmente vero negli ambienti di lavoro di oggi, in cui le fonti di informazione e le relazioni sociali sono accessibili a tutti come un mezzo per raggiungere un fine. Ma alla fine si riduce tutto a credibilità personale, influenza e abilità politica. Questo corso si concentra sul potere che deriva dall'essere credibili e degni di fiducia.

## PROGRAMMA

Al termine della lezione sarai in grado di:

- riconoscere i tratti associati al potere personale e al potere posizionale
- scegliere se sfruttare il potere personale o il potere posizionale in una determinata situazione
- identificare i fattori che supportano una domanda di credibilità
- scegliere le azioni che costruiscono credibilità
- identificare le azioni che aiutano a guadagnarsi la fiducia
- riconoscere le opportunità per costruire la fiducia
- dimostrare il potere personale creando credibilità e fiducia