

L'importanza della fiducia per professionisti e managers

di [Angelo Fiori](#)

Publicato il 5 Giugno 2017

la fiducia fra professionista e cliente è sempre fondamentale per poter svolgere in maniera continuativa il proprio incarico professionale in modo proficuo per entrambe le parti; il rapporto fiduciario col cliente è difficile da costruire perchè ogni cliente è diverso; in questo intervento analizziamo come costruire un rapporto di fiducia coi managers di un'azienda organizzata, che hanno un approccio molto moderno all'incontro e collaborazione col professionista

Ho letto recentemente “**La velocità della fiducia**” di **Spemhen M.R.Covey**, noto e apprezzato oratore e consulente americano sui temi di leadership, fiducia ed etica, legati a performance eccellenti. Il testo mi ha molto impressionato per la **semplicità, chiarezza e profondità** delle argomentazioni sul tema della fiducia. Ho deciso pertanto di riprendere, sintetizzando molti dei suoi concetti e temi in questo articolo.

Nella vita, nella professione e in azienda le **relazioni** sono **importanti**, ma sono vuote se non sono **create e basate** sulla **fiducia**. Solamente le organizzazioni con un solido livello di fiducia comportano una cultura di vero impegno verso gli obiettivi prescelti. Senza fiducia non ci può essere **lealtà**, senza lealtà non si può costruire una vera crescita personale: degli individui, delle organizzazioni, dell'intera società. Se ci guardiamo attorno, notiamo che nell'attuale contesto economico la collaborazione è uno dei principali fondamenti dello standard di vita di cui godiamo; appare evidente come la fiducia sia il principale collante di tutti i rapporti di collaborazione.

E' anche possibile osservare che nella vita politica, nelle relazioni sociali di qualunque genere, anche quelle private, spesso il problema che sta alla base di tutti gli altri è una mancanza di fiducia.

Cos'è la fiducia? Fiducia significa **affidabilità**. Quando si ha fiducia si **crede** in **qualcuno**, nella sua **integrità**, nelle sue **finalità**, nelle sue **capacità**, nei suoi **risultati**. Tutti noi abbiamo avuto **esperienze** che confermano la differenza fra relazioni costruite o meno sulla fiducia. Quelle basate sulla

fiducia sono più solide e durano più a lungo, quelle in cui esiste una mancanza di fiducia sono sempre in balia degli avvenimenti e sono permeabili agli equivoci e ai fraintendimenti.

La differenza tra relazioni con un elevato grado di fiducia e relazioni con scarso livello di fiducia è tangibile. Consideriamo ad **esempio** la **comunicazione**. In una relazione con un elevato grado di fiducia potete esprimervi e dire le cose sbagliate, ma le persone con le quali siete in contatto molto probabilmente comprenderanno quello che intendete dire. Al contrario, in una relazione, con uno scarso o nullo livello di fiducia, potete essere misurati e precisi quanto volete, ma comunque esiste un rischio elevato di essere fraintesi.

Continua nel file pdf...