04 / RENDI ESERCITABILE LA RESPONSABILITÀ

Delega e autonomia

Cinque livelli, otto accorgimenti e una scheda per concordare una delega concreta.

Delegare è un investimento nello sviluppo dei collaboratori. Non significa aspettarsi che facciano tutto esattamente come te: significa chiarire il risultato e scegliere un livello di autonomia adeguato a competenza, esperienza e contesto.

Livello	Accordo operativo
1. Esegui	Fornisci istruzioni specifiche e supporto. La persona sta imparando e ha bisogno di una guida.
2. Partecipa	La persona esplora opzioni e fa domande. Decidete insieme come procedere.
3. Fai una proposta	La persona analizza e propone un piano. Tu mantieni l’approvazione finale.
4. Decidi con feedback	La persona decide e condivide ragioni ed esito nei momenti concordati.
5. Decidi in autonomia	La persona decide entro confini chiari senza un’approvazione per ogni scelta. Restano verifiche dei risultati e soglie di escalation.

Scegli il livello per quella responsabilità, non per la persona in assoluto. Una buona autonomia in un ambito non implica la stessa autonomia in ogni altro ambito.

OTTO ACCORGIMENTI

Prima di passare la responsabilità

1. Sii diretto

Chiarisci risultato atteso, informazioni necessarie e criteri di successo.

2. Dagli valore

Spiega perché il lavoro conta per l’azienda, senza enfasi artificiale.

3. Rendilo personale

Spiega perché scegli quella persona e quale competenza potrà sviluppare.

4. Stabilisci limiti chiari

Concorda scadenza, risorse, budget e decisioni che richiedono un confronto.

5. Concorda il reporting

Definisci subito quando e come verificare i progressi, senza controlli continui.

6. Chiarisci la tua disponibilità

Indica quando chiedere aiuto e come gestire ostacoli ed eccezioni.

7. Verifica la comprensione

Chiedi alla persona di riformulare risultato, confini e primo passo.

8. Esprimi fiducia

Rendi esplicita la tua fiducia e assicurati che supporto e risorse siano disponibili.

ESEMPI PER LE PMI

Stesso principio, livelli diversi

Nuova persona nel servizio clienti

Inserire richieste nel gestionale: livello 1, Esegui.

Quali istruzioni e quali controlli iniziali evitano errori e aiutano l’apprendimento?

Collaboratore commerciale in crescita

Proporre un piano per sviluppare un segmento clienti: livello 3, Fai una proposta.

Quali dati, obiettivi e limiti servono per una proposta valutabile?

Responsabile operativo esperto

Organizzare i turni entro i vincoli concordati: livello 5, Decidi in autonomia.

Quali eccezioni richiedono di coinvolgerti? Come verificherete il risultato?

Descrivi una delega recente: risultato ottenuto e cosa hai imparato.

Per iniziare, scegli una responsabilità significativa ma con rischio gestibile. Non aumentare l’autonomia senza verificare competenze, risorse e chiarezza dell’accordo.

SCHEDA DI LAVORO

Il tuo prossimo accordo di delega

Responsabilità e risultato atteso

Persona scelta, motivo e livello di delega

Criteri di successo, risorse, limiti e scadenza

Decisioni autonome ed eccezioni da portare a te

Primo passo e momento di verifica

Il prossimo passo: Dalla Testa al Sistema

Porta una situazione concreta in un confronto gratuito di 30 minuti direttamente con Toni, online e senza impegno di acquisto.

Prenota la Sessione Strategica 30 minuti →