



UNIVERSITÀ
POLITECNICA
DELLE MARCHE

CRISS

Centro di ricerca e servizio
sull'integrazione socio-sanitaria



REGIONE
MARCHESINA



Corso di Formazione

Le competenze emotive e relazionali a sostegno degli Rls/RLst La gestione del conflitto e le tecniche di negoziazione

1° giornata 11 giugno 2019 - ore 9.00-13.00 14.00-18.00

2° giornata 20 giugno 2019 - ore 9.00-13.00 14.00-18.00

SEDE

Facoltà di Economia G. Fuà, P.le Martelli n. 8 - Ancona

Al termine del corso sarà rilasciato l'attestato di partecipazione

1° giornata

PROGRAMMA

2° giornata

Chiamale, se vuoi, emozioni: le competenze socio-emotive a supporto degli RSL/RLST

Investire sulle competenze trasversali, in particolare sulle competenze socio-emotive, può rappresentare la risposta alla condizione di solitudine e marginalità che vivono oggi gli Rls/RLst.

Le competenze socio-emotive riguardano la capacità di riconoscere, comprendere e gestire le proprie emozioni e quelle di saper instaurare relazioni positive con gli altri. Esse non sono frutto di sensibilità innate. Non sono neppure capacità insensibili all'uso. Come il termine stesso "competenza" sta a indicare, riguardano aspetti della nostra personalità che possono essere meglio padroneggiati se adeguatamente coltivati.

Attraverso lavori di gruppo, i partecipanti saranno chiamati a riflettere: 1) sui significati e sui contenuti delle competenze socio-emotive; 2) sull'importanza delle competenze socio-emotive nella gestione delle relazioni e dei conflitti con particolare riferimento alla tutela della salute e della sicurezza sul lavoro.

Docenti M. Giovanna Vicarelli-Bianca Maria Orciani

Troviamo un accordo: come gestire, al meglio, i conflitti

Il conflitto è un elemento presente, a diversi livelli, nella vita quotidiana. Alcuni ci appaiono distanti mentre altri li percepiamo più vicini e pressanti, come gli scontri e i disaccordi che sperimentiamo nella nostra realtà lavorativa. Il problema, allora, non è tanto la presenza di un conflitto, quanto la modalità con cui scegliamo di affrontarlo e di impegnarci a trasformarlo fino a riuscire, laddove è possibile, a risolverlo.

Sulla base delle riflessioni emerse nella prima giornata, i partecipanti saranno chiamati, attraverso lavori di gruppo, a 1) riconoscere e affrontare le situazioni conflittuali; 2) comprendere gli elementi chiave delle dinamiche conflittuali (origine, evoluzione, ecc.); 3) individuare i principali stili di reazione al conflitto (sfuggente, compromissorio, competitivo, ecc.); 4) apprendere competenze di base per realizzare negoziazioni efficaci; Imparare a gestire "relazioni complesse" trasformandole in opportunità di crescita e di sviluppo personale ed organizzativo.

Docenti Giovanni Lucarelli

Con la partecipazione di

