



UNIVERSITÀ  
POLITECNICA  
DELLE MARCHE

**CRISS**

Centro di ricerca e servizio  
sull'integrazione socio-sanitaria



## Corso di Formazione

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

1° giornata 13 maggio 2019 - ore 9.00-13.00 14.00-18.00

2° giornata 23 maggio 2019 - ore 9.00-13.00 14.00-18.00

**SEDE**

Facoltà di Economia G. Fuà - Sede Distaccata  
Via Del Mare n. 220, San Benedetto del Tronto

*Al termine del corso sarà rilasciato l'attestato di partecipazione*

**1° giornata**

**PROGRAMMA**

**2° giornata**

<p><b>Chiamale, se vuoi, emozioni: le competenze socio-emotive a supporto degli RSL/RLST</b></p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Docenti M. Giovanna Vicarelli-Bianca Maria Orciani</p>	<p><b>Troviamo un accordo: come gestire, al meglio, i conflitti</b></p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Docenti Giovanni Lucarelli</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

*Con la partecipazione di*

