

CGIL



Provincia di Ravenna

Corso di Formazione sindacale rivolto agli R.S.U. – R.S.A. della CGIL Provincia di Ravenna

***Primo livello: l'appartenenza e la
rappresentanza***

Durata del corso: 4 giornate

Appartenenza e ruolo - competenze delle rappresentanze sindacali

Obiettivi:

- acquisire informazioni sui principali elementi riguardanti l'organizzazione sindacale
- conoscere valori ed obiettivi della CGIL
- incrementare il senso di appartenenza all'organizzazione sindacale
- approfondire le caratteristiche del ruolo e delle competenze delle rappresentanze sindacali.

Metodologie:

- Lavori di gruppo
- Lavori in plenaria
- Discussioni guidate
- Lezioni

Programma

1' giornata

Mattina: Elementi fondamentali d'organizzazione

- Ore 9.00 Apertura lavori: - Segretaria CGIL di Ravenna
 - L'importanza della formazione sindacale nella attività sindacale. Obiettivi, programmi e contenuti
- Ore 9.45 Presentazione dei partecipanti al corso
- Ore 9.30: illustrazione del programma e metodologia del corso
- ☐ Ore 10.00: Lavoro di gruppo:
 - la parabola del masso
- ☐ Ore 11.30: Lezione: cos'è un'organizzazione
 - elementi d'organizzazione
 - le tipologie d'organizzazione
 - l'integrazione nelle organizzazioni
 - associazioni (e sindacati) e valori
 - l'organizzazione a legame debole
- ☐ Ore 13.00: Chiusura della attività della mattinata

Pomeriggio: caratteristiche e valori della CGIL

- Ore 14.30: Lavoro di gruppo:
 - Il valore e la confederalità
- ☐ Ore 16.00: Lezione: **Storia e valori nel sindacato**
- Cultura organizzativa nel sindacato
 - L'identità e la confederalità della CGIL
 - Le tre dimensioni
 - I valori e gli obiettivi
 - Le differenze con altre organizzazioni sindacali
- ☐ Ore 17.30: Chiusura della attività della prima giornata

2' giornata

Mattina: il ruolo delle RSU

- ☐ Ore 9.00: Riepilogo generale della giornata precedente
- ☐ Ore 9.30: Lavoro di gruppo:

- Le funzioni, le responsabilità e le relazioni della RSU
- Ore 11.00: Lezione: il ruolo del rappresentante sindacale unitario
 - Il concetto di ruolo
 - Il ruolo a tre dimensioni
 - Ruolo e mansione
 - Ruolo atteso e ruolo agito
 - Gli obiettivi delle RSU
 - I diritti delle RSU
- Ore 12.00: Lezione: i diritti delle rappresentanze sindacali
 - La storia e l'evoluzione delle rappresentanze
 - Gli accordi interconfederali e il sostegno della normativa legislativa
- Ore 13.00: Chiusura della attività della mattinata

Pomeriggio: le competenze delle RSU

- Ore 14.30: Lezione: Lavoro di gruppo:
 - Le competenze del rappresentante sindacale
- Ore 16.00: Lezione: dalla rappresentanza alla rappresentatività
 - Il concetto di competenze
 - Le conoscenze
 - Le capacità
 - Le attitudini
- Ore 17.30: Chiusura della attività della seconda giornata

L'attività di tesseramento: caratteristiche, competenze e metodologie

L'attività di tesseramento costituisce una delle funzioni fondamentali del ruolo del rappresentante sindacale.

Il tesseramento è il principale misuratore della rappresentanza, della sua capacità di esprimere le iniziative che ne caratterizzano il consenso.

È inoltre sinonimo di risorsa, condizione indispensabile per la nostra organizzazione per esistere e per svilupparsi.

Il presente corso si occupa di promuovere consapevolezza sull'importanza del tesseramento nella CGIL, di precisarne i confini, le finalità, le caratteristiche e di svelare quei limiti e quei pregiudizi che spesso si trovano connessi all'attività comunemente condotta.

Si propone di sviluppare competenze e di favorire l'acquisizione di metodologie più precise ed efficaci.

Si propone di pianificare l'attività di tesseramento predisponendo una azione che misura il contesto, identifica le persone da contattare intuendone i bisogni, le domande e i desideri alle quali dare le risposte necessarie.

Su questa finalità, per programmare, gestire e verificare le iniziative, è basilare la collegialità della rappresentanza sindacale. Il saper organizzare e coglierne la ricchezza delle idee e delle proposte è un fattore determinante per rendere significativa l'elaborazione e la predisposizione della attività. **Per queste ragioni si propone una docenza specifica sulla gestione e la risorsa dei gruppi di lavoro.**

Si presenta un piano formativo indirizzato alla realizzazione di un progetto di proselitismo nel quale si fissino degli obiettivi concreti, si configuri una azione, si misuri e analizzi i risultati.

I corsi di formazione sono efficaci se riconosciuti come un processo continuo di acquisizione delle conoscenze attraverso, anche, la capacità di analizzare e verificare le difficoltà riscontrate nella applicazione di particolari metodologie proposte.

Obiettivi

- Comprendere le differenti modalità di adesione al sindacato
- Fornire conoscenze di base inerenti la gestione delle relazioni
- Fornire elementi di conoscenza sulle principali dinamiche relazionali inerenti la promozione della CGIL e dei delegati all'interno delle imprese
- Incrementare consapevolezza sull'importanza degli atteggiamenti assertivi e di ascolto nelle dinamiche relazionali finalizzate al tesseramento
- Fornire elementi di analisi dei bisogni
- Distinguere il concetto di bisogno dal concetto di diritto
- Sperimentare l'analisi dei bisogni di un target di tesseramento

1' giornata

Mattina: “ Le ragioni per l'iscrizione al sindacato ”

Ore 9.00: Presentazioni e presentazione del corso

Ore 9.30: Introduzione: “ Il tesseramento come doppia risorsa, economica e politica: l'agibilità sindacale secondo la legge 300/70”.

Ore 10.00: Lavoro di gruppo: “le ragioni per l'iscrizione al sindacato”

Ore 11.15: Lezione:

- L'evoluzione dell'azione di tesseramento

- Identità, programma e scambio
- Lavoro e bisogni
- Bisogni, aspettative, interessi e diritti

Ore 12.45: Chiusura dei lavori della mattinata

Pomeriggio: “Elementi fondamentali di comunicazione”

Ore 14.30: Brainstorming: Cosa si intende per “comunicazione”?

Ore 15.00: Lezione:

- Relazione e contenuto nella comunicazione
- Messaggio, codice e canale

Ore 15.30: Lavoro in aula: “Moglie e marito”

ore 16.00: Lezione:

- L’ascolto e la conferma nella comunicazione
- L’ascolto scadente ed i comportamenti minaccianti nella comunicazione
- Comunicazione numerica e comunicazione analogica

ore 16.30: Proiezione DVD: 7 minuti da “La famiglia di Ettore Scola”

ore 16.45: Lezione:

- Le dinamiche di dipendenza nella relazione
- Dinamiche up – down nella relazione

ore 17.15: Chiusura dei lavori della giornata

2' giornata

Mattina: “Competenze relazionali nel tesseramento”

Ore 9.00: Riepilogo della giornata precedente

Ore 9.30: Simulazione di 3 colloqui di tesseramento

Ore 10.15: Riflessione e relazione degli osservatori

Ore 11.45: Lezione:

- L’ascolto attivo
- L’empatia
- L’assertività

Ore 12.45: Chiusura dei lavori della mattinata

Pomeriggio: “L’analisi dei bisogni nell’attività di tesseramento”

Ore 14.30: Lezione:

- Le concezioni da superare
- La pianificazione del tesseramento
- L'analisi del contesto e dei bisogni
- La scelta del target
- I passi del progetto
- La verifica dei risultati

Ore 15.15: Lavoro di gruppo: "L'analisi dei bisogni di un possibile target per il tesseramento"

Ore 16.15: Relazione dei gruppi in plenaria

Ore 17.00: Valutazione del corso

Ore 17.15: Chiusura dei lavori

Secondo Livello: Le relazioni

Durata del corso: 4 giornate

La comunicazione, nelle sue forme più comuni: verbale, non verbale e scritta è un esercizio importante dell'azione del rappresentante sindacale

Con essa, svolta in modo efficace, il delegato può esercitare la propria funzione di dialogo e ascolto dei bisogni dei lavoratori.

La comunicazione si avvale di tecniche e comportamenti che variano a seconda dei contesti e degli interlocutori.

Per questo è importante individuarli e conoscerli per applicare le conseguenti forme di comunicazione .

L'obiettivo di questo progetto formativo è, infatti, quello di incrementare le capacità del delegato sindacale fornendogli le competenze necessarie per comunicare in modo efficace a delle persone, lavoratori e controparti, in forme, in circostanze e con strumenti diversi.

Si propongono metodologie formative attive: esercitazioni, discussioni guidate e simulazioni.

Il corso affronterà i seguenti argomenti:

- La comunicazione verbale: emittente, codificazione, contesto, ricevente, re codificazione e feed-back.

- Le comunicazione non verbale: la gestualità, la postura, le distanze, le espressioni del viso, l'immagine.
- Le emozioni: l'ansia cos'è e come si governa.
- La comunicazione scritta.
- La comunicazione attraverso le immagini

1' giornata

Programma

Mattina: La comunicazione verbale e le emozioni

Ore 09.00 Presentazione degli obiettivi e delle metodologie del corso

Ore 09.30 Esercitazione comunicativa

Ore 11.30 Lezione:

- Le emozioni, il controllo dell' ansia, i motivi e i sintomi che la caratterizzano
- Il cerchio della comunicazione
- L'intervento parlato

Ore 13.00 Chiusura dei lavori nella mattinata

Pomeriggio: La comunicazione non verbale

Ore 14.30 Esercitazione: La figura misteriosa

Ore 15.00 Lezione:

- La gestualità
- La postura
- Le espressioni del viso
- La voce

Ore 16.00 Osservazione e valutazione della esercitazione comunicativa effettuata all'inizio del corso

Ore 17.30 Chiusura della attività

2' giornata

Mattina: La comunicazione scritta

Ore 09.00 Riepilogo della giornata precedente

Ore 09.30 Lavoro di gruppo

Ore 11.00 Discussione sugli elaborati

Ore 11.30 Lezione

- Impostazione di un testo
- La leggibilità
- Il feed-back ritardato
- Predisposizione grafica

Ore 13.00: Termine della attività

Pomeriggio: La comunicazione delle immagini

Ore 14.30 Esercitazione – attività di gruppo

Ore 15.00 Discussione sugli elaborati

Ore 15.30 Lezione

- La civiltà delle immagini
- La criticità al messaggio visivo
- La persuasione

Ore 16.30 Verifica del corso

Ore 17.30 Termine attività

Processo negoziale

La contrattazione rappresenta l'anima dell'azione sindacale. Il rappresentante sindacale, per poter esercitare la propria funzione di tutela dei bisogni dei lavoratori, prima rappresenta e poi negozia.

Prima deve essere certo di interpretare correttamente le aspettative dei lavoratori, dopo - per non rimanere in una dimensione di pura testimonianza - è chiamato inevitabilmente a misurarsi in un confronto con la controparte che, per quanto civile possa essere, rimane pur sempre carico di potenziali contrasti, se non addirittura conflitti veri e propri, per le inevitabili differenze di obiettivi.

La negoziazione ha le sue forme, le sue tipologie, i suoi approcci che variano a seconda dei contesti, degli interlocutori, degli argomenti, dei poteri, delle relazioni che si instaurano.

Conoscere i comportamenti idonei, le logiche altrui e le tecniche per una corretta pianificazione del negoziato aiuta il delegato a rafforzare le proprie competenze specifiche.

L'obiettivo di questo progetto formativo è, infatti, quello di incrementare le capacità del delegato sindacale nell'attività contrattuale a cui è chiamato nell'interpretazione del ruolo di rappresentante dei bisogni dei lavoratori.

Si propongono, a tal fine, metodologie formative attive: *brainstorming*, discussioni guidate, simulazioni, giochi d'aula e lavori di gruppo.

Nelle **due giornate di corso** si affonderanno i seguenti argomenti:

- Il concetto di negoziato
- Le forme della negoziazione sindacale
- I principali approcci al negoziato
- Il processo negoziale
- La rappresentanza dei bisogni
- La pianificazione negoziale
- Tattiche e tecniche negoziali
- I comportamenti nella negoziazione

Programma

1' giornata

Mattina: Concetto, forme, approcci e tipologie negoziali

Ore 9.00: Presentazione degli obiettivi e delle metodologie del corso

Ore 9.30: Lavoro di gruppo: "il concetto di negoziazione"

Ore 11.15: Lezione:

- Possibili definizioni di negoziazione
- Negoziazione e rifiuto
- La negoziazione come arte politica
- Forme negoziali: contrattazione e concertazione
- Approcci e tipologie negoziali

Ore 13.00: Chiusura dei lavori nella mattinata

Pomeriggio: Il processo negoziale, l'analisi dei bisogni e del contesto organizzativo

Ore 14.30: Lavoro di gruppo: "le 6 fasi negoziali"

Ore 15.30: Lezione:

- I bisogni nelle organizzazioni: la scala di Maslow
- Tipologie di bisogni individuali nell'organizzazione

- Bisogni individuali e bisogni collettivi: il ruolo della contrattazione sindacale
- I metodi per la raccolta dei bisogni
- La rappresentanza dei bisogni dei lavoratori tra rappresentatività e realismo: i bisogni dell'organizzazione e dell'utenza
- La lettura del contesto organizzativo

Ore 17.30: Chiusura dei lavori della giornata

2' giornata

Mattina: La pianificazione negoziale

Ore 9.00: Riepilogo della giornata precedente

Ore 9.30: Lavoro di gruppo: "Un caso contrattuale: come pianificare il negoziato"

Ore 11: Lezione:

- La pianificazione negoziale
- Definizione degli obiettivi
- Scelta della strategia
- Analisi della controparte

Ore 12.30: Chiusura dei lavori della mattinata

Pomeriggio: l'atto negoziale

Ore 14.00: Simulazione di un negoziato

Ore 16.00: Relazione degli osservatori

Ore 16.30: Lezione:

- Elementi di conduzione di un negoziato
- Tattiche e tecniche negoziali
- Stili di negoziazione
- Elementi di conduzione della delegazione

Ore 17.30: Chiusura e valutazione del corso

Terzo Livello: Il sistema contrattuale

Durata del corso: 4 giornate

La contrattazione collettiva

Premessa

E' di forte attualità il dibattito sull'efficacia dell'accordo interconfederale del 23 luglio 1993 e la difesa del potere di acquisto dei lavoratori. Il congresso della nostra Organizzazione ha votato documenti nei quali si precisano indirizzi e finalità sul versante della contrattazione decentrata territoriale o aziendale.

Assume inoltre rilevanza politica quella iniziativa contrattuale decentrata capace:

- di leggere le dinamiche organizzative e produttive, le politiche di esternalizzazione e le conseguenze sulle prestazioni dei servizi.
- acquisire le conoscenze di quegli indicatori economici sui quali negoziare gli aumenti di salario.
- E' possibile, per effetto di alcune norme sul mercato del lavoro, ulteriormente accentuare fenomeni di appalto, di precarietà o di parcellizzazioni delle attività. E' quindi fondamentale rappresentare e uniformare, attraverso la contrattazione, tutti i lavoratori.

Su queste considerazioni la giornata formativa si propone lo scopo di fornire ai delegati conoscenze e competenze sui seguenti argomenti:

- I principali indicatori economici sui quali orientare la negoziazione contrattuale salariale sulla base degli indirizzi dell'accordo interconfederale del 23-7-93.
- Le tipologie di outsourcing, le sue utilizzazioni e complicazioni

Programma

1' giornata

Mattina

ore 9.00 Programma e finalità del corso

ore 10.00 Lezione: Accordo 23 luglio 1993. Politica dei redditi e assetti contrattuali.

La contrattazione nazionale e decentrata

La ricerca: l'itinerario delle retribuzioni dal 1996 al 2005, la difesa dei salari, la crescita inflativa, l'incidenza della contrattazione aziendale, la variabilità e il consolidamento salariale.

Le forme di riconoscimento salariale legati agli obiettivi produttivi o organizzativi, alla professionalità o alla presenza lavorativa.”

Ore 13.00 Pausa Pranzo

Pomeriggio

Ore 14.30 Lavoro di gruppo: si chiede di approfondire il significato e descrivendo il possibile utilizzo contrattuale di alcune definizioni particolarmente utilizzate per indicare obiettivi e risultati economici o produttivi

Ore 16.00 Lezione: gli indicatori economici o organizzativi maggiormente usati nella contrattazione

Ore 17.30 Valutazione e chiusura della attività

Programma 2' giornata

Mattina

Ore 9.00 Riassunto della attività nella prima giornata

Ore 9.30 lezione: le tipologie principali dell'outsourcing, dei processi di esternalizzazione, degli appalti. Le modifiche normative per effetto del decreto 276. In che modo si caratterizza nel nostro sistema produttivo e di servizio”.

Ore 11.30 Simulazione negoziale
Lavori di gruppo: pianificazione di una trattativa con la controparte

Ore 12.30 Pausa pranzo

Pomeriggio

Ore 14.30 Simulazione negoziale: un caso di esternalizzazione della attività. Le tutele occupazionali e contrattuali.

Ore 16.30 Relazione degli osservatori e valutazione complessiva

Ore 17.00 Lezione: tecniche e strategie negoziali. Tutele normative e contrattuali

Ore 17.30 Valutazione e termine attività

Lettura dei bilanci e indicatori economici aziendali

L'obiettivo del corso di formazione è far acquisire conoscenze e competenze del sistema economico e sociale e la sua dinamicità nel territorio.

Per i delegati saper leggere i principali indicatori economici di bilancio di una azienda, in un contesto storico, potrà aprire spazi significativi sul versante delle nozioni.

Aiuterà a comprendere la stabilità o le opportunità di crescita economica e di attività della impresa, le sue politiche di investimento, di innovazione e di sviluppo.

Conoscenze che, associate alle competenze contrattuali, consegnerà ai delegati capacità di relazione e di negoziazione con la controparte.

Programma

1' giornata

Mattina

Ore 9.00 Presentazione e programma del corso

Ore 9.30 Lezione: cos'è un bilancio?

- I documenti di bilancio
- Il funzionamento
- Il lavoro e il capitale
- Bilancio patrimoniale e il conto economico
- Bilancio riclassificato

Ore 13.00 Pausa pranzo

Pomeriggio

Ore 14.30 Gruppo di lavoro

Caso aziendale: le valutazioni economiche ricavabili attraverso la lettura di un bilancio riclassificato

Ore 15.30 Presentazione e discussione degli elaborati dei gruppi

Ore 16.00 Lezione

- I principali indicatori di bilancio
- Raffronto con gli anni precedenti
- La redditività e le politiche di investimento
- Le relazioni sindacali e le politiche contrattuali

Ore 17.30 termine attività

Prevenzione salute e sicurezza nel lavoro

Gli infortuni sul lavoro e le malattie professionali, per la loro incidenza e gravità, sono una piaga inaccettabile.

La prevenzione, la conoscenza delle normative, dei diritti e la loro esigibilità rappresentano fattori imprescindibili per ridurre gli incidenti e malattie professionali.

La formazione assume una grande importanza per far acquisire conoscenze per rafforzare il ruolo e l'agire dei rappresentanti dei lavoratori.

Su queste basi il corso di formazione si pone l'obiettivo di aumentare le conoscenze dei delegati sul ruolo delle rappresentanze e sui diritti che esse possono attivare.

Nella mattina si concentrerà l'attenzione sulle azioni e sui diritti delle rappresentanze, sulla formazione dei lavoratori, sugli obblighi e doveri delle rappresentanze imprenditoriali.

Nel pomeriggio, utilizzando un contesto specifico, si svilupperanno delle simulazioni contrattuali e negoziali. L'obiettivo di questa parte è saper tradurre le informazioni e le acquisizioni normative in azioni contrattuali tese a raggiungere risultati concreti di prevenzione sulla salute e sicurezza nel lavoro.

Programma

Mattina

Ore 9.00 Presentazione programma corso

ore 9.30 Docenza: introduzione e normative legislative - Ruolo delle rappresentanze

Ore 10.00 Lavoro di gruppo

Ore 11.00 Docenza:

- Gli obblighi delle rappresentanze imprenditoriali

- I rapporti con gli Enti di vigilanza

Ore 11.45 Docenza:

- La formazione dei lavoratori e le protezioni individuali

Ore 13.00 Pausa

Pomeriggio:

Ore 14.30 Gruppo di lavoro

Elaborazione e pianificazione di un processo negoziale su un contesto specifico

Ore 15.00 Simulazione negoziale

Ore 16.30 Discussione e valutazione

Ore 17.00 Docenza:

L'efficacia della pianificazione contrattuale, il sostegno legislativo, le tattiche e le tecniche negoziali"

Ore 17.30 Valutazione e conclusione della attività

Quarto Livello: Le norme del lavoro

Durata del corso: 4 giornate

Le norme del diritto del lavoro

L'obiettivo del corso è far acquisire conoscenze sul diritto del lavoro attraverso un approfondimento di quelle normative che sostengono e legittimano le tutele dei lavoratori.

Le norme legislative attive nel nostro ordinamento, da quelle fondamentali come la Costituzione, il Codice Civile e il Codice di Procedura Civile, alle leggi e

decreti legislative definiscono delle norme di garanzia che tutelano, nel rapporto di lavoro, il lavoratore subordinato perché considerato il soggetto debole della relazione.

La giornata di corso affronterà i seguenti argomenti:

- La storicità delle norme sul diritto del lavoro
- La Costituzione Italiana (Sessantesimo anniversario dalla sua promulgazione)
- Le differenze tra le figure giuridiche del lavoro
- Le principali tipologie di ingresso nel lavoro

Programma

1' giornata

Mattina: Le norme sul diritto del lavoro

Ore 9.00 Presentazione programma del corso

Ore 9.30 Lezione:

➤ La storicità delle norme sul lavoro

Ore 10.00 Lavoro di gruppo

Ore 11.00 Discussione sugli elaborati dei gruppi di lavoro

Ore 11.30 Lezione:

➤ Il lavoratore subordinato e le sue tutele

➤ Le principali norme sul lavoro

➤ La differenza tra lavoratore subordinato, autonomo e parasubordinato

Ore 13.00 Termine attività

Pomeriggio: Le tipologie di ingresso nel lavoro

Ore 14.30 Lavoro di gruppo

Ore 15.00 discussione sulla elaborazione dei gruppi di lavoro

Ore 15.30 Lezione:

➤ Le principali tipologie di ingresso nel mondo del lavoro

○ Dati statistici

○ Elementi caratteristici e distintivi

➤ Le possibili tutele contrattuali

Ore 17.30 Termine attività

Discriminazioni nei luoghi di lavoro

Il corso si pone l'obiettivo di far acquisire conoscenze sulle discriminazioni nei luoghi di lavoro riflettendo sulla loro natura e finalità.

Si ha la percezione di un fenomeno, purtroppo diffuso, che coinvolge lavoratrici e lavoratori, principalmente le donne, le persone afflitte da disabilità o da problemi di salute.

Coinvolgono le persone, nella loro dignità con possibili gravi conseguenze sulla loro salute.

Con la formazione sindacale ci si propone di soffermarci su alcune sostanziali normative legislative esistenti, sulle stesse direttive della Commissione Europea che affermano i principi e le iniziative contro le discriminazioni.

L'attività formativa sarà una opportunità di approfondimento di questi aspetti con l'intento di affermare delle azioni contrattuali e di tutela in forma complessiva ma particolarmente nei luoghi di lavoro.

La giornata del corso affronterà i seguenti argomenti:

- Cos'è una discriminazione
- Come si articolano nei luoghi di lavoro
- Chi sono le principali vittime e gli autori delle discriminazioni
- Quali sono le principali azioni per fronteggiarle

Programma

1' giornata

Mattina: le caratteristiche e le dimensione delle discriminazioni

Ore 9.00 Presentazione e programma del corso

Ore 9.30 Gruppo di lavoro:

Cosa si intende per discriminazione e come si caratterizza

Ore 10.30 Discussione sugli elaborati dei gruppi di lavoro

Ore 11.00 Lezione:

- La dimensione e articolazione del fenomeno
- Presentazione in parti dell'indagine CGIL e Arcigay di Modena del 2005 che si inserisce nelle attività realizzate in Italia nell'ambito di QuBa (Qualifizierung der Beratung in der Antidiskriminierungsarbeit)

“Professionalizzazione dei servizi di supporto nel campo dell’antidiscriminazione”

- Le normative legislative e contrattuali a tutela dei lavoratori

Ore 13.00 Termine attività

Pomeriggio: Le particolari discriminazioni psicologiche

Ore 14.30: Proiezione di un breve filmato

Ore 14.30 : Lavoro di gruppo: Mobbing

Ore 15.30 Discussione sugli elaborati del gruppo di lavoro

Ore 16.00 Lezione

Come si caratterizza

- La dimensione del fenomeno
- L’evoluzione della disciplina legislativa e giurisprudenziale
- Le tutele

Ore 17.30: Chiusura attività

Quinto Livello: I gruppi di lavoro

Durata del corso: 2 giornate

Comunicazione nelle organizzazioni, gestione delle riunioni, tecniche di team building

Obiettivi del corso:

- Fornire elementi di conoscenza sulle principali dinamiche relazionali.
- Incrementare consapevolezza sull’importanza degli atteggiamenti assertivi e di ascolto nelle dinamiche relazionali
- Acquisire consapevolezza dei rapporti di influenza e potere nella comunicazione
- Sperimentare tecniche di comunicazione tipiche delle organizzazioni con particolare riferimento alla gestione delle riunioni
- Acquisire strumenti operativi relativi alle dinamiche di gruppo ed alle tecniche di team building

- Fornire elementi di relazione alla gestione della leadership

Programma

1' giornata

Mattina: La comunicazione nelle organizzazioni

- Ore 9.00 Presentazione e programma del corso
Ore 9.30 Definizioni delle aspettative individuali e di gruppo
Ore 10.00 Discussione guidata: la comunicazione
Ore 11.30 Lezione: la comunicazione nelle organizzazioni
- Elementi di pragmatica della comunicazione umana
 - I rapporti di influenza e potere nelle relazioni
 - Dinamiche relazionali. Interdipendenza, dipendenza e contro-dipendenza
 - Ascolto attivo e relazioni efficaci nelle organizzazioni
 - I filtri emotivi
- Ore 13.00 Termine attività

Pomeriggio

- Ore 14.30 Lavoro di gruppo: la riunione
Ore 15.30 Discussione
Ore 16.00 Lezione: preparazione e gestione di una riunione
- Tipologie di riunioni
 - Strutturazione delle riunioni
 - Gli strumenti
- Ore 17.30 Termine attività

2' giornata

Mattina: Il gruppo di lavoro

- Ore 9.00 Discussione guidata “ Introduzione del concetto di gruppo”
Ore 9.30 Lezione:” I bisogni del gruppo”
Ore 10.00 Simulazione: “ La redazione “
Ore 11.00 Relazione degli osservatori e discussione
Ore 11.30 Lezione: Tecniche di team building
- I sette elementi base nella gestione dei gruppi

- Il contagio emotivo
- La negoziazione nel gruppo
- L'empowerment

Ore 13.00 Termine attività

Pomeriggio: La leadership

Ore 14.30 Lavoro di gruppo: il leader efficace

Ore 16.00 Lezione: la leadership

- La funzione di servizio del leader
- Leadership efficace
- Assertività

Test “ assertività - manipolazione - fuga - aggressività”

- Stili di leadership
- Auto- diagnosi

Ore 17.30 termine attività