



LE COMPETENZE RELAZIONALI

COMUNICAZIONE, PROSELITISMO, NEGOZIAZIONE

Quello del dirigente sindacale è un lavoro di relazione: la rappresentanza individuale, quella collettiva, le azioni di proselitismo e di negoziazione devono poggiare su un sistema di competenze relazionali ben strutturate e consapevoli.

Il percorso “Le Competenze Relazionali” si pone l’obiettivo di fornire alle dirigenti e ai dirigenti FISAC/CGIL le conoscenze e gli strumenti necessari a costruire e gestire relazioni funzionali e produttive, coerenti con i principi, gli ideali, le regole e gli obiettivi della CGIL.

PRINCIPI E TECNICHE di BASE della COMUNICAZIONE

ALFINE di migliorare la proprie capacità di comunicare efficacemente con le persone con le quali entriamo in contatto, è importante comprendere quali sono i meccanismi di cui la comunicazione umana si compone. In particolare, ci riferiamo ai cinque principi definiti nel 1967 da Paul Watzlawick, Janet H. Beavin e Don D. Jackson. Su questi principi si possono basare alcuni strumenti in grado di migliorare immediatamente l'efficacia comunicativa delle e dei dirigenti sindacali FISAC/CGIL.

OBIETTIVI

- Riflettere sui principali problemi della comunicazione per ricercare le possibili soluzioni
- Far acquisire maggiore consapevolezza dei principi di base della comunicazione
- Aumentare la consapevolezza dei diversi livelli della comunicazione e dei canali percettivi attivati
- Esercitarsi nella gestione del rapporto tra tempi, contenuti e obiettivi della propria comunicazione
- Accrescere l'efficacia del proprio stile di comunicazione
- Migliorare le proprie capacità comunicative, di relazione e di convincimento per affrontare con maggiore consapevolezza ed efficacia la propria attività sindacale

DURATA

3 giornate

DOCENZA

a cura dell'Ufficio Formazione Nazionale FISAC/CGIL

PROGRAMMA

PRIMA GIORNATA:

I problemi della comunicazione umana;
La comunicazione come comportamento;
Struttura della comunicazione;
Componenti digitali e analogiche della comunicazione.

SECONDA GIORNATA:

Rapporto tra relazione e comunicazione;
L'impatto della punteggiatura sulla definizione del contenuto;
I canali della comunicazione;
L'impatto dello stile sul contenuto.

TERZA GIORNATA

Comunicare con chiarezza;
L'esercizio della sintesi;
Costruire una scaletta efficace.

PARLARE CON il pubblico

OBIETTIVI:

- Esercitarsi nella gestione del rapporto tra tempi, contenuti e obiettivi della propria comunicazione
- Accrescere l'efficacia del proprio stile di comunicazione
- Migliorare le proprie capacità comunicative, di relazione e di convincimento per affrontare con maggiore consapevolezza ed efficacia la propria attività sindacale

DURATA

2 giornate

DOCENZA

a cura dell'Ufficio Formazione Nazionale FISAC/CGIL,
con un docente esterno

PROGRAMMA:

PRIMA GIORNATA

- Io come oratore: punti di forza, punti deboli;
- L'ansia: cos'è, come la gestisco;
- Il peso del "Non verbale";
- Laboratorio: parliamo in pubblico.

SECONDA GIORNATA

- Laboratorio: parliamo in pubblico;
- Contestualizzo, applico, metto in prospettiva.

COMUNICARE PER ISCRITTO: PROGETTARE UNA NEWSLETTER di RSA

LA COMUNICAZIONE SCRITTA è, oggi, uno dei principali mezzi di contatto e relazione tra l'Organizzazione Sindacale e i soggetti con i quali deve essere in rapporto. In particolare, essere in grado di progettare e gestire con professionalità un dispositivo moderno di comunicazione scritta può aiutare ad essere percepiti come un'Organizzazione autorevole, moderna, al passo con i tempi.

OBIETTIVI

Il Laboratorio ha l'obiettivo di sviluppare un metodo di lavoro atto a definire un progetto di newsletter sindacale partendo dai principi di funzionamento della Comunicazione Umana fissati da P. Watzlawick, J. H. Beavin e D. D. Jackson in "Pragmatica della Comunicazione Umana", 1967.

Il progetto che verrà sviluppato dovrà prevedere almeno:

- Principi di funzionamento - linea editoriale
- Compiti di ogni collaboratore / collaboratrice
- Struttura
- Impostazione grafica
- Cadenza

DURATA

2 giornate

DOCENZA

a cura dell'Ufficio Formazione Nazionale FISAC/CGIL

PROGRAMMA

PRIMA GIORNATA:

La comunicazione umana: principi di funzionamento;
Relazione e comunicazione;
La scaletta efficace;
Il Piano editoriale

SECONDA GIORNATA:

Il progetto;
Braintrust;
realizzazione pratica.

LA COMUNICAZIONE FINALIZZATA

Al fine di METTERE IN ATTO efficaci AZIONI di PROSELITISMO, e in seguito di conservazione delle iscrizioni, è indispensabile acquisire competenze relazionali ben strutturate. Scopo di questo laboratorio è sperimentare e acquisire le competenze principali in questo ambito.

OBIETTIVI

- Approfondire le capacità di comunicare dei dirigenti di RSA;
- Migliorare le capacità di riconoscere e gestire le situazioni conflittuali;
- Acquisire la capacità di impostare e gestire una relazione efficace in un'ottica di proselitismo.

DURATA

2 giornate

DOCENZA

a cura dell'Ufficio Formazione Nazionale FISAC/CGIL

PROGRAMMA

PRIMA GIORNATA

Principi di funzionamento
"Non ascolto"
l'Ascolto

SECONDA GIORNATA

Il conflitto
Principi di problem solving strategico

TERZA GIORNATA

Principi e pratica della comunicazione negoziale (individuale e collettiva)

PRINCIPI E TECNICHE di BASE della NEGOZIAZIONE

COMPITO primo dell'Organizzazione Sindacale è, da sempre, produrre nuovi diritti attraverso la propria azione contrattuale. Questo rende la capacità di impostare una comunicazione negoziale efficace e consapevole una delle competenze fondamentali per ogni dirigente della FISAC/CGIL.

OBIETTIVI

- Far acquisire maggiore consapevolezza dei principi di base della negoziazione
- Accrescere l'efficacia del proprio stile di negoziazione
- Migliorare le proprie capacità comunicative, di relazione e di convincimento per affrontare con maggiore consapevolezza ed efficacia la propria attività sindacale in ambito negoziale

DURATA

3 giornate

DOCENZA

a cura dell'Ufficio Formazione Nazionale FISAC/CGIL

PROGRAMMA

PRIMA GIORNATA:

Cos'è la negoziazione;
La negoziazione per me: esigenze, problemi, difficoltà;
I livelli della contrattazione sindacale in Italia;
Descrivere l'Impresa;
Descrivere il Sindacato.

SECONDA GIORNATA:

Descrivere lo "stato problema": il modello S.C.O.R.E.;
Il negoziatore sindacale: capacità e competenze;
Le fasi della negoziazione.

TERZA GIORNATA:

I presupposti della negoziazione;
Negoziare: esercitazione pratica.

