



EVENTO FAD: SOFT SKILL - Cosa sono e perché sono importanti

1. Abstract

Sentiamo parlare sempre più spesso di "empatia", di "intelligenza emotiva", di "soft skill": ma cosa sono e a cosa servono? L'Organizzazione Mondiale della Sanità le ha definite "competenze di vita". Se le hard skill sono le competenze acquisite attraverso studio, lavoro e percorsi certificabili, le soft skill sono le abilità sociali: dimostrano la nostra efficacia nelle relazioni, ovunque esse si instaurino. Arricchiscono le abilità professionalizzanti, che da sole non bastano a garantire il successo lavorativo. L'intuizione, il pensiero critico e il pensiero strategico, la capacità nella gestione di una comunicazione efficiente volta alla persuasione sono essenziali per rispondere alle sfide dell'ambiente lavorativo, e infatti sono diventate un elemento centrale della gestione delle risorse umane. Eppure, per esempio, una certa attività può essere considerata una soft skill in una particolare area lavorativa e un'hard skill in un'altra. Le soft skill, poi, sono innate o acquisite? Per rispondere a questo e altri quesiti, il libro offre un'analisi scientifica e aggiornata degli studi sulle soft skill, con una particolare attenzione al mondo del lavoro. Il volume dedica il primo capitolo a un'ampia descrizione dei due concetti fondamentali di soft skill, cioè quelle abilità trasversali che arricchiscono le hard skill o abilità professionalizzanti, che è stato dimostrato non essere sufficienti per garantire successo agli individui in ambito lavorativo. Il volume svilupperà in quattordici capitoli l'analisi delle più rilevanti abilità trasversali con l'aiuto delle conoscenze teoriche e dei risultati di ricerche offerte dalle scienze cognitive e dalla psicologia comportamentale, ormai classiche. Le abilità trasversali selezionate sono quelle che nella ricca letteratura disponibile vengono discusse non solo per la loro utilità, ma anche per i loro effetti comportamentali prodotti o incoraggiati, considerate individualmente e nel loro complesso. L'analisi così riguarderà l'intuizione, il pensiero critico e il pensiero strategico, la capacità nella gestione di una comunicazione sicura, volta a costruire una reciproca comprensione dei bisogni e degli obiettivi da raggiungere. Verranno, inoltre, prese in esame certe abilità comunicazionali che tutte le figure professionali dovrebbero dimostrare di possedere, e cioè essere ascoltatori attivi e contemporaneamente attenti al linguaggio non verbale. E ancora si considereranno aspetti rilevanti come possedere un buon controllo delle emozioni e relativa forza di autocontrollo, la forte capacità di esprimere atteggiamenti e comportamenti empatici e la disponibilità all'altruismo. Saranno commentate le modalità con cui le figure professionali mostrano la loro abilità di capire a quale tipo di problemi ci si trova di fronte e di risolverli, di proporre soluzioni creative e ricorrere alle analogie come forma del "pensiero laterale". A queste abilità si associano quelle di produrre decisioni sensate e sconfiggere l'indecisione, di dimostrare la forza di affrontare i conflitti e superare gli ostacoli a una negoziazione efficiente delle controversie, di agire in team e far fronte ai vincoli a un efficiente lavoro in gruppo, e infine di possedere abilità di leadership ed esprimerne i diversi stili.

Abstract breve (160 caratteri):

Le soft skill si rivelano necessarie a renderci in grado di soddisfare le aspettative di molteplici organizzazioni lavorative e contesti professionali perché riguardano gli aspetti più vari dell'ambito relazionale, comportamentale, cognitivo, emotivo e organizzativo.



2. Programma

Prefazione

1. Soft skill e hard skill

Le caratteristiche delle soft skill

Soft skill al servizio delle competenze professionali, ma non solo

Soft skill, innate o acquisite?

2. Usare il pensiero critico

Il pensiero critico come soft skill

La forza dell'intuizione

3. Dal pensiero critico al pensiero strategico

Bravi a ragionare

L'abilità strategica

4. Comunicare per (con)vincere?

Abili comunicatori

Dialogare per persuadere

5. Una buona comunicazione

Valutare la bontà della comunicazione

Dialogare, ma attenzione a come si parla

Dialogare e ancora dialogare

6. Ascolto attivo e linguaggi del corpo

La metacomunicazione e l'ascolto attivo

I linguaggi del corpo

L'importanza dello sguardo e del contatto

7. Gestire le emozioni e autocontrollo

Utilizzare l'intelligenza emotiva

Intelligenza emotiva e QI

La capacità di autocontrollo

8. Manifestare una buona capacità empatica

Essere empatici

Empatia come sistema mirror

Educare (al)l'empatia

Si può misurare l'empatia?

9. Empatia o altruismo?

Empatia di aiuto e altruismo

Ma l'empatia può anche fallire!

Empatia di genere?

10. Risolvere problemi

Attitudine al problem solving

Anatomia del problema

Strategie per risolvere problemi

11. Creatività e soluzioni creative

La creatività competenza trasversale

Soluzioni creative

L'uso dell'analogia per la soluzione di problemi



Ebookecm.it è un servizio Bookia srl, Piazza Deffenu 12, 09125 Cagliari, P.I. 03787400922

Gli ostacoli alle soluzioni creative

12. L'abilità di decidere

Prendere decisioni in maniera sensata

Prendere decisioni ottimali o appena soddisfacenti?

Talvolta si è indecisi

Decidere con emozione

13. Affrontare i conflitti con successo

Comprendere e affrontare i conflitti

Procedure per la negoziazione

Ostacoli a una negoziazione efficiente

La necessità dell'intervento di una terza parte

14. Abilità di team working

Cosa significa team work

Far parte di un team

Meglio lavorare in gruppo?

Ma ci sono anche i problemi della coesione

15. Leadership abili

Leadership come abilità trasversale

Stili di leadership

Conclusioni

Bibliografia

TOTALI PAGG: 200

3. DATI RELATORI E RESP. SCIENTIFICO

- ***NB: Responsabili scientifici e relatori devono possedere una esperienza minima di 5 anni come docente e/o esperienza professionale diretta nei temi oggetto dello specifico evento formativo ecm***

Rino Rumiati

Eminente accademico nel campo della psicologia, ha ricoperto il ruolo di Professore Ordinario di Psicologia generale e Psicologia economica presso l'Università di Padova. I suoi interessi di ricerca si sono focalizzati sui processi decisionali, negoziali e sulla percezione del rischio. Nel corso della sua carriera, ha contribuito significativamente alla letteratura accademica con numerose pubblicazioni. Ha realizzato oltre 113 pubblicazioni, che hanno ricevuto oltre 2.200 citazioni, a testimonianza dell'impatto del suo lavoro nella comunità scientifica. La sua produzione scientifica e le sue pubblicazioni hanno avuto un impatto significativo nel campo della psicologia, in particolare nell'ambito dei processi decisionali e negoziali.