



**P.A.R.A.D.I.G.M.A.**

**POR SARDEGNA 2000-2006  
Asse III - Misura 3.10**

Corso per  
***“Progettare la leadership”***  
32 ORE

***Prof. Eugenio Mangia***

**Programma didattico del corso di:**

***“Lavoro di gruppo e dinamiche comportamentali”***

1. I concetti di base della psicologia di gruppo
2. La comunicazione
3. Le organizzazioni e le culture organizzative
4. I gruppi
5. Il conflitto e la negoziazione
6. La leadership
7. Il problem solving

**1. I concetti di base del lavoro di gruppo**

**Il gruppo e le sue finalità**

**Le dinamiche che sottendono la vita dei gruppi**

**Il “senso di appartenenza”**

**La “coesione” di gruppo**

**2. La comunicazione**

**La “competenza sociale”**

**Le capacità sociali**

**I fattori che concorrono allo sviluppo delle capacità sociali**

**La "competenza comunicativa"**: i concetti di competenza linguistica; competenza paralinguistica; competenza cinesica; competenza prossemica; competenza performativa; competenza socioculturale

**Le regole sociali**: i concetti di regola costitutiva; di regola generativa; regola normativa

**Gli elementi costitutivi del processo comunicativo**

**I presupposti della comunicazione**

**Il modello emittente-messaggio-ricevente**

**Il modello interattivo**

**Le funzioni della comunicazione**: funzione strumentale; funzione di controllo; funzione informativa; funzione di contatto sociale; funzione di alleviamento dell'ansia; funzioni legate al ruolo; le funzioni sociali

**La comunicazione non verbale**: il sistema cinesico e prossemico; il sistema paralinguistico; gli elementi che caratterizzano l'aspetto esteriore

**La "pragmatica della comunicazione umana"**: i cinque "assiomi della comunicazione umana"; la "teoria del doppio legame"; i risvolti psicologici e i rischi psicopatologici insiti nell'uso del "doppio legame"

**Gli stili della comunicazione**: i diversi stili comunicativi; le variabili socio-demografiche dei diversi stili comunicativi

**La comunicazione persuasiva**: le variabili che incidono sul processo persuasivo; le tattiche di influenza interpersonale indiretta e seriale: le tattiche di influenza interpersonale dirette; le tattiche di influenza interpersonale con richiesta contrattata

### **3. Le organizzazioni e le culture organizzative**

**Il concetto di "organizzazione"**

**La comunicazione nell'ambito organizzativo**

**Gli scopi della comunicazione nell'ambito organizzativo**

**I diversi tipi di cultura organizzativa**: cultura normativo/burocratica; cultura permissivo/individualista; cultura tecnocratico/paterna; cultura familistico/materna

**Il clima organizzativo**

### **4. I gruppi**

**I concetti di "folla", "banda" e "massa"**

**I concetti di "gruppo primario" e "gruppo secondario"**

**I fattori che favoriscono o impediscono la formazione di un gruppo**

**Le fasi che un gruppo deve attraversare per acquisire una certa stabilità**

**Il "gruppo di lavoro" ed il "lavoro di gruppo"**

**I fattori che stanno all'origine della coesione di gruppo**: i fattori di ordine socio-affettivo; i fattori di ordine operativo e funzionale; i fattori situazionali

**I ruoli all'interno dei gruppi**

**Distinzione tra ruolo**: attuato, percepito e attribuito

**Il "conflitto di ruolo"**

**La "incompatibilità di ruolo", la "confusione di ruolo", il "cambiamento di ruolo"**

**I diversi tipi di ruolo che emergono all'interno di un gruppo di lavoro o di formazione**

**I diversi tipi di capacità e di qualità che i membri di un gruppo possono esprimere**

**Le "norme" di un gruppo**

**Gli elementi rilevanti ai fini del processo di costruzione delle norme**

**L'aspetto organizzativo delle norme**

## **5. Il conflitto e la negoziazione**

**Il concetto di "conflitto"**

**Le condizioni strutturali del conflitto**

**La gestione del conflitto**

**I diversi tipi di conflitto**

**La gestione del conflitto**

**Le strategie della negoziazione:** la "negoziazione ripartitiva" e la "negoziazione generativa"

**Le peculiarità che caratterizzano i negoziatori**

**Le caratteristiche dei diversi stili assunti dai negoziatori**

**Le condizioni necessarie per l'avvio di una negoziazione**

**Le strategie efficaci, scarsamente efficaci e inefficaci utilizzate in un processo di negoziazione**

**Le condizioni atte a favorire l'avvio di un valido processo di pianificazione**

## **6. La leadership**

**I principali modelli teorici riguardanti la leadership**

**Il concetto di "leadership"**

**I contenuti teorici che caratterizzano gli orientamenti biologici, interattivi e funzionalisti**

**Le caratteristiche personali del leader**

**Gli stili di comportamento che caratterizzano la figura del leader:** la "leadership socio-operativa"; la "leadership socio-affettiva"; la "leadership della comunicazione"

**Le forme di reazione alla pressione di gruppo**

**Il "conformismo", l' "anticonformismo" e l'"indipendenza"**

**I poteri della maggioranza e della minoranza**

**I processi di influenzamento**

## **7. Il problem solving**

**Caratteristiche e fasi del problem solving**

**Il processo di problem solving**

**La definizione e la formulazione del problema**

**La generazione delle alternative**

**Le valutazioni e le scelte**

**I ruoli che favoriscono direttamente la soluzione del problema**