

**VALORE P.A.**  
**2019**

**AREA TEMATICA:** “CAPACITÀ DI LAVORARE IN GRUPPO E DI COMPRENDERE LE DINAMICHE COMPORTAMENTALI NEL CONTESTO PUBBLICO”.

Dipartimento di Economia e Diritto – Facoltà di Economia di “Sapienza” Università  
di Roma

---

**Corso di II livello**

**AREA TEMATICA:** “Capacità di lavorare in gruppo e di comprendere le dinamiche comportamentali nel contesto pubblico”.

**Titolo del Corso:** “Leadership e rendimento dei gruppi di lavoro”

**a) INDICATORI DI OUTCOME**

Miglioramento del contributo reso dal partecipante al lavoro individuale e di gruppo; miglioramento della qualità e dell’efficacia delle proposte formulate e delle innovazioni introdotte. Riduzione del grado di conflittualità e del lavoro in gruppi.

**b) INDICATORI DI OUTPUT**

Aumento della percentuale di attività che i partecipanti potranno svolgere in autonomia. Aumento della percentuale di proposte formulate da un gruppo di lavoro che risultino rapidamente realizzabili. Miglioramento della qualità dei servizi erogati (riduzione del tempo medio di completamento). Aumento del livello di gradimento del servizio rilevato con strumenti di “customer satisfaction”.

**Organizzazione e programma di dettaglio del corso**

**1 – Contenuti e finalità**

Il corso di formazione si articola in 12 lezioni organizzate in 4 moduli ed è pensato in modo da rendere fruibili i contenuti di ogni lezione in un arco di mezza giornata.

Le ricerche degli ultimi anni indicano che il rendimento dei gruppi di lavoro è influenzato significativamente dal clima psico-sociale e che l’opera del leader è decisiva nel creare il clima e di conseguenza ai fini del rendimento. Oggi conosciamo bene vari processi in gioco in questo fenomeno, disponiamo di strumenti e tecniche per migliorare leadership e rendimento dei gruppi di lavoro. I contenuti del corso sono quindi volti alla presentazione degli strumenti rivolti a sviluppare le capacità di lavorare in gruppo e di comprendere le dinamiche comportamentali nel contesto pubblico. In particolare, si approfondiscono temi quali la gestione dei gruppi contesti organizzativi; le tecniche derivate dagli studi di scienza del comportamento e gestione dei conflitti; la psicologia dei gruppi; il lavoro di gruppo; la leadership e il management dei gruppi di lavoro. L’obiettivo è fornire ai discenti le nozioni pratiche e teoriche per lavorare in gruppo in modo efficace e per comprendere le dinamiche comportamentali nel contesto pubblico.

Il corso si articola in 12 lezioni di 5 ore ciascuna, per un totale di 60 ore dedicate all'acquisizione delle conoscenze di base in tema della gestione dei gruppi di lavoro, a fornire conoscenze sull'argomento e a insegnare tecniche e sviluppare abilità utili per migliorare leadership e rendimento nelle attività correnti. Nei moduli sono possibili codocenze al fine di integrare competenze disciplinari.

## 2 – Requisiti di ammissione

Il corso di formazione si svolgerà nell'arco di 12 settimane, una sola lezione a settimana indicativamente dalle ore 9.00 alle ore 14.00.

Il corso si terrà presso il Dipartimento di Economia e Diritto, Sapienza Università di Roma in via del Castro Laurenziano 9, Roma (fermata metro Policlinico – linea B).

## 3 – Programma del corso

L'attività formativa è di 60 ore dedicate all'attività di didattica frontale. **Non è previsto il rilascio di crediti formativi universitari (CFU).**

ATTIVITA' FORMATIVE	Ore di formazione
<b>Attività Didattica Frontale</b>	
<b>Modulo 1 – Comunicazione, rendimento e gruppi di lavoro</b> L' <b>ansia sociale</b> . Che cosa può impedire che le menti funzionino e l'informazione circoli. Ansia sociale e prestazioni mentali – Come nasce l'ansia sociale – I diversi meccanismi attraverso i quali influisce sulle prestazioni mentali – Perdite informative: quando la miscommunication è eccessiva – Perdite informative: orientamento al controllo e orientamento alla conoscenza.	<b>15</b>
<b>Polarizzazione e Groupthink</b> . Scegliere strategie perdenti e omettere le vincenti. Non dar vita a comunità di pratica – Non strutturare flessibilmente la comunicazione – Polarizzazione – Groupthink – Group fleeing from thinking – Cosa possiamo imparare da casi storici famosi: le capacità delle persone non danno garanzie – Ricadute economiche delle perdite strategiche.	
<b>Il problema del rendimento dei gruppi di lavoro: le perdite di processo</b> . Produttività potenziale e produttività effettiva – Come le perdite di processo erodono la produttività potenziale – Differenze tra attività meccaniche e attività intelligenti – Tre tipi di perdite di processo: mentali, informative, strategiche – Meglio il singolo o il gruppo? - L'impatto economico delle perdite di processo nei gruppi di lavoro.	
<b>Modulo 2</b> <b>Il ruolo della cortesia</b> . Come la vede il senso comune e come la considerano gli studi scientifici – Cortesia difensiva e cortesia costruttiva – Le ragioni della cortesia difensiva: conservare il sé, le relazioni, il sistema sociale – Le ragioni della cortesia costruttiva; far funzionare la comunicazione, gestire le relazioni, cooperare, avere intelligenza sociale, innovare – Perché è difficile stabilire quando un comportamento è rispettoso degli altri – Cortesia e lettura della mente: circoli viziosi e circoli virtuosi – Tutto si gioca all'inizio di un'interazione – Cortesia e aggregazione delle preferenze – Cortesia ed efficacia dei comitati - Il valore economico della cortesia.	<b>15</b>
<b>Cortesia e rendimento dei gruppi di lavoro</b> . Che cosa dicono le ricerche sperimentali – Come si spiegano gli effetti sorprendenti della cortesia – Cortesia e perdite di processo	

mentali – Cortesia e perdite di processo informative – Cortesia e perdite di processo strategiche.	
<b>Modulo 3 – La leadership e gestione dei contrasti</b> <b>Il ruolo decisivo del leader.</b> Quanto conta il leader e quanto contano i partecipanti - Avviare il lavoro – L’azione del leader comincia prima - Perché è decisivo l’avvio della riunione – Come evitare le derive e le perdite di processo da errori strategici - Procedure che possono aiutare – Riflessioni sul controllo di gestione.	<b>15</b>
<b>Gestire i contrasti insanabili.</b> I contrasti insanabili nelle relazioni profonde – Come il buon funzionamento della comunicazione favorisce i contrasti insanabili – Il primo passo: distinguere esistenza e conoscenza – La tecnica delle tre A – Benefici della tensione risolta: saggezza, tranquillità relazionale, fiducia reciproca – Il falso problema del tempo – Bilancio figurativo e aggiramenti – Riflessioni sul controllo di gestione.	
<b>Modulo 4 – Impariamo dall’analisi dei casi</b> <b>Analisi di casi.</b> Focus group su esperienze di perdite di processo o di tensioni non risolte – Ideazione di modalità alternative sotto la guida dell’esperto – Considerazioni sulle ricadute economiche – Revisione critica e discussione.	<b>15</b>
<b>Approcci teorici e comportamentali.</b> Bias di razionalità, gli effetti frame. Le scelte in condizione di incertezza e le preferenze sociali.	
<b>Esperienza in laboratorio.</b> Attraverso di diversi esperimenti nei laboratori di economia sperimentali presso il Dipartimento di Economia e Diritto, si svolgeranno degli esperimenti per verificare se la comunicazione è efficace oppure o no nel raggiungere risultati cooperativi.	
<b>Totale ore di formazione</b>	<b>60</b>

## 5 – Corpo docenti

### Direttore del Corso

**Prof. Felice Roberto Pizzuti**, Professore Ordinario di Politica Economica presso “Sapienza” Università di Roma.

**Coordinatore didattico, Giovanni Di Bartolomeo**, Professore Ordinario di Politica Economica presso “Sapienza” Università di Roma.

### Faculty

- 1. Prof. GIUSEPPE CICCARONE**, Professore Ordinario di Politica Economica presso “Sapienza” Università di Roma, Direttore Scuola Superiore di Studi Avanzati della Sapienza.
- 2. Prof. PARISIO DI GIOVANNI**, Professore Associato di Psicologia della Comunicazione presso Università degli Studi di Teramo.
- 3. Prof. GIOVANNI DI BARTOLOMEO**, Professore Ordinario di Politica Economica presso “Sapienza” Università di Roma.
- 4. Prof. VINCENZA PALMIERI**, Presidente Istituto Nazionale di Pedagogia Familiare. Psicologo Clinico e Forense.
- 5. Prof. STEFANO PAPA**, Docente di Politiche economiche europee e ricercatore di tipo A in Politica Economica presso l’Università degli Studi della Capania Vanvitelli e ricercatore

presso il laboratorio di economia comportamentale CIMEO della Sapienza Università di Roma.