

**UNIVERSITÀ TERZA ETÀ**  
**San Donato e San Giuliano Milanese**  
**Dispensa n. 1 – anno 2023**  
*A cura del Prof. Claudio Palumbo*

## **L'IMPORTANZA DELLE COMPETENZE TRASVERSALI**

- Il termine **competenza** indica comunemente un insieme strutturato di conoscenze, abilità e atteggiamenti necessari per l'efficace svolgimento di un compito. Questo insieme di elementi può ovviamente essere acquisito in ambiti differenti da quello lavorativo; se l'individuo sarà successivamente in grado di trasferirlo in altri contesti della propria esperienza personale e professionale, allora avrà concretizzato la **trasversalità** della competenza, che necessita di **azioni intenzionali** dirette alla sua attuazione.
- Diversamente dalle competenze tecniche necessarie per svolgere una specifica attività o professione, le **competenze trasversali** rappresentano conoscenze, capacità e qualità personali che caratterizzano il modo di essere di ogni individuo nello studio, nel lavoro e nella vita quotidiana.
  - Esiste anche una **trasversalità intrinseca alle competenze**: si tratta della maggiore o minore possibilità che esse hanno di essere acquisite in un certo contesto e utilizzate in altri (sul lavoro, con gli amici, in famiglia, nella relazione di coppia, ecc.), consentendo al singolo individuo di svolgere efficacemente una certa attività, risolvere un problema e giungere ai risultati attesi. Sono esempi indicativi il senso di responsabilità e di autonomia richiesto da una mansione o da un compito; la capacità di relazione e collaborazione con gli altri, di realizzare progetti significativi e pianificare la soluzione di problemi concreti.
- La **motivazione personale** all'interno delle competenze trasversali è fondamentale, poiché significa tendenza a utilizzare le opportunità e le occasioni di crescita per contribuire prima di tutto al **proprio benessere complessivo**; le competenze si applicheranno poi nella **relazione individuo/contesto**, come accade in rapporto all'ambiente di lavoro: l'individuo si fa promotore di una relazione positiva con il proprio ambito professionale e le competenze trasversali rappresentano un repertorio di abilità utili per fronteggiare al meglio le richieste dei compiti lavorativi. Tutto ciò si propone quindi come modello di **motivazione e benessere** anche **all'interno dell'organizzazione di appartenenza**.

- **Flessibilità** e **specializzazione** sono due delle parole d'ordine dell'odierno contesto economico-occupazionale. Affinché non appaiano due richieste in contrasto tra loro, occorre fornire alle persone la possibilità di valutare e sviluppare quelle competenze trasversali che permettano, tra l'altro, il superamento della tendenza a occuparsi esclusivamente delle competenze tecniche, con il rischio di arroccarsi in rischiose posizioni **iperspecialistiche**.

### **Alcune aree delle competenze trasversali**

1. **La capacità di comunicare** ad altri idee, sentimenti e informazioni, utilizzando modalità e forme di espressione differenti, nonché comprendendo, e quindi sapendo gestire, gli effetti che la nostra comunicazione ha sugli altri e viceversa;
2. **La capacità di lavorare in gruppo**, di collaborare valorizzando le differenze individuali e sapendo gestire correttamente le dinamiche di gruppo;
3. **La capacità di risolvere problemi**, partendo dall'analisi della situazione, passando dall'uso di strumenti e strategie adeguate, fino a giungere all'ipotesi, alla progettazione e alla realizzazione della soluzione scelta;
4. **La capacità di gestire efficacemente situazioni difficili** soprattutto dal punto di vista relazionale, ovvero situazioni potenzialmente conflittuali, confronti tra opinioni e atteggiamenti differenti, o situazioni fonte di notevole stress;
5. **La capacità di riflettere** per aumentare la consapevolezza rispetto a ciò che influenza e guida il proprio pensiero, giungendo in questo modo a un maggior controllo dello stesso;
6. **La capacità di fare un bilancio delle competenze** possedute e del loro livello di sviluppo, in modo da rendere possibile la trasversalità potenzialmente contenuta nelle stesse.

### **TEST SULL'ASSERTIVITÀ**

Rispondere spontaneamente a ciascuna domanda:

- mettendo una crocetta nella colonna V (piuttosto vero), se pensate o agite nella maggior parte del tempo in questo modo;
- mettendo una crocetta nella colonna F (piuttosto falso), se pensate o agite raramente in questo modo.

Troverete senza dubbio qualche difficoltà nel rispondere ad alcune domande. Per non travisare i risultati è necessario rispondere a tutte le domande.

Cercate semplicemente di definire il vostro comportamento più frequente.

Una risposta sbagliata è preferibile alla mancanza di risposta.

Nelle discussioni o riunioni:

V F

	V	F
1. Mi metto sovente a fantasticare		
2. Difendo le mie idee con convinzione		
3. Evito i conflitti poiché non conducono a niente		
4. Riesco a fare impressione sul mio interlocutore		
5. Colui che parla di più è avvantaggiato nel dibattito		
6. Faccio volentieri dei paradossi		
7. Mi confondo raramente		
8. Spesso non oso parlare anche se ne ho voglia		
9. Posso difendere un'idea che disapprovo		
10. Sono in grado di fare lo scemo per non pagare il dazio		
11. So che vincerò se il mio interlocutore è preso alla sprovvista		
12. Bisogna saper destabilizzare il proprio interlocutore		
13. Non ho pregiudizi nei confronti dei miei interlocutori		
14. Preferisco non esprimere le mie idee di fronte a certi interlocutori		
15. Mi capita di perdere il filo del discorso		
16. Gli argomenti definitivi lasciano l'altro senza voce		
17. So far parlare gli altri per costruirmi una rete personale di informazioni		
18. Sono attento ai propositi altrui		
19. Preferisco astenermi piuttosto che affrontare un conflitto		
20. So imporre le mie idee		
21. Posso difendere brillantemente un punto di vista che disapprovo		
22. Posso manifestare con calma il mio totale disaccordo		
23. Spesso abbandono la discussione perché non so difendere le mie idee		
24. Mi trovo a mio agio nelle discussioni		
25. Sono capace di dire che non ho compreso un'idea		
26. E' utile talvolta essere in cattiva fede		
27. In un dialogo esiste un vincente e un perdente		

28. Mi sento meglio fuori dal dibattito che nel bel mezzo della mischia		
29. So attirare l'attenzione e farmi ascoltare dagli altri		
30. Preferisco tacere piuttosto che rischiare di dire una stupidaggine		
31. Nessuno è del tutto insensibile all'adulazione		
32. Non temo di imbarazzare il mio interlocutore		
33. So che parlare per primo è un rischio inutile		
34. Non ho paura di nessuno		
35. Riconosco il diritto all'errore per me e per il mio interlocutore		
36. Mi capita di non osare esprimere un'idea che mi sembra interessante		
37. La contraddizione mi diverte		
38. Difendo sinceramente le mie idee		
39. Non è sempre il caso di dire tutto ciò che si pensa		
40. Mi dispiace spesso di non osare dire tutto		
41. Anche quando sono consultato mi è faticoso esprimere con chiarezza la mia posizione		
42. Dividere gli altri per comandare è un principio sempre efficace		
43. Raramente prendo la parola spontaneamente		
44. Bisogna saper anche andare in collera		
45. Senza ricercarlo, io non ho paura del conflitto		
46. In una discussione voglio uscire vincente		
47. So dissimulare le mie idee quando penso che non siano condivise		
48. Sono in grado di cambiare opinione senza sentirmi manipolato		

### CONTROLLO DEI RISULTATI

Solo per le risposte vere (V), segnare un punto nella tabella sottostante di fianco al numero della domanda corrispondente.

FU	AS	MA	AG
1	2	3	4
8	7	6	5
14	9	10	11
15	13	12	16
19	18	17	20
23	22	21	24
28	25	26	27
30	29	31	32
36	35	33	34
40	38	39	37
41	45	42	44
43	48	47	46
TOT.	TOT.	TOT.	TOT.

## **COMPORAMENTO ASSERTIVO**

**E' UN COMPORAMENTO SOCIALE CHE CONSENTE DI RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI PREFISSATI SENZA CREARE SITUAZIONI DI CONFLITTUALITA'.**

- **SI BASA SU UNA ATTITUDINE CHE, A PARTIRE DA UNA ANALISI PRECISA DELLA SITUAZIONE, PERMETTE DI DEFINIRE CHIARAMENTE IL PROPRIO OBIETTIVO O LA PROPRIA POSIZIONE, DI SVELARLI A TERZI IN MODO NON AMBIGUO, DI DIFENDERLI SENZA AGGRESSIVITA', MA SENZA ESSERE TITUBANTI, PUR AMMETTENDO UN DIVERSO ATTEGGIAMENTO DA PARTE DEGLI ALTRI.**
- **SI ESPRIME SAPENDO DIRE "NO" E ACCETTANDO NEL CONTEMPO UN POSSIBILE RIFIUTO DA PARTE DELL'ALTRO; PONENDO DOMANDE POSITIVE E CONCRETE; AVANZANDO CRITICHE COSTRUTTIVE PRIVE DI AGGRESSIVITA'; COMPLIMENTANDOSI QUANDO NECESSARIO.**

**L'ASSERTIVITA' E' UNA CONDIZIONE ADULTA E MATURA COSTANTEMENTE MINACCIATA DA DUE COMPORAMENTI ESTREMI:**

**ATTACCO ..... FUGA**

**PROVOCATI SOPRATTUTTO DALLA DIFFICOLTA' A REGGERE IL GIUDIZIO DEGLI ALTRI.**

## **L'ASSERTIVITÀ SECONDO SCHULER**

Schuler (1992) considera due fattori fondamentali la cui combinazione contribuisce a formare quattro stili comunicativi che compongono il suo modello di "Assertività": *Aggressività* (tendenza a dominare e svalutare gli altri), *Fuga* (tendenza a evitare le responsabilità e i conflitti), *Manipolazione* (nascondere informazioni per sfruttare gli altri), *Assertività* (affermazione dei propri diritti considerando i diritti altrui).

Il primo dei due fattori è l'interesse per gli altri. Quando questo è basso, si ha un ripiegamento su se stessi e una notevole chiusura verso le altre persone; si delinea, per esempio, l'atteggiamento di chi parla senza ascoltare gli interlocutori, esponendo comunque il proprio punto di vista e non mostrando reale interesse verso quello degli altri. Se il valore risulta elevato, l'atteggiamento è molto più favorevole alla comunicazione, in quanto si basa su di un ascolto attento e partecipato, con una curiosità reale nei confronti di ciò che le altre persone hanno da dire, esprimendo grande apertura e disponibilità sociale.

Il secondo fattore è la franchezza nelle relazioni. Se troppo basso, ciò si traduce nell'atteggiamento di chi manipola gli altri nascondendone finalità e motivazioni. La decisione di non esprimere le proprie idee può essere anche dovuta a una mancanza di interesse nei confronti dell'interlocutore, oppure a causa di un eccessivo timore per le conseguenze che la franchezza potrebbe avere. D'altro canto, anche un eccesso di franchezza nelle relazioni può non rappresentare l'atteggiamento migliore: come nel fattore precedente, si pensi a quelle persone che esprimono il proprio pensiero senza curarsi della situazione in cui sono inserite e delle possibili conseguenze che questo modo di fare può avere sugli altri.

## **SIGNIFICATI GENERALI DEI FATTORI**

### **FUGA**

TENDENZA A EVITARE LE RESPONSABILITÀ E I CONFLITTI.  
NEI VALORI IDEALI: CAPACITÀ DI SELEZIONARE GLI OBIETTIVI.

### **AGGRESSIVITÀ**

TENDENZA A SVALUTARE GLI ALTRI O SE STESSI.  
NEI VALORI IDEALI: DETERMINAZIONE E COSTANZA NEL RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI.

### **MANIPOLAZIONE**

NASCONDERE INFORMAZIONI PER SFRUTTARE GLI ALTRI.  
NEI VALORI IDEALI: CAPACITÀ DI RICERCARE LE INFORMAZIONI PER DECIDERE.

### **ASSERTIVITÀ**

AFFERMAZIONE DEI PROPRI DIRITTI CONSIDERANDO I DIRITTI ALTRUI.  
RESPONSABILIZZARSI, DECIDERE E RAGGIUNGERE OBIETTIVI.

VIVO INTERESSE PER GLI ALTRI

**MANIPOLAZIONE**

**ASSERTIVITA'**

DISSIMULAZIONE

FRANCHEZZA

**F U G A**

**AGGRESSIVITA'**

RIPIEGAMENTO IN SE STESSI

## **CARATTERISTICHE DELL'ASSERTIVITÀ**

- E' UNA CARATTERISTICA CHE SI SVILUPPA NELL'INFANZIA ED E' INFLUENZATA DALL'EDUCAZIONE
  
- E' UN ATTEGGIAMENTO RESPONSABILE CARATTERIZZATO DALLA FIDUCIA IN SE STESSI E NEGLI ALTRI
  
- E' UNA CAPACITA' DI AFFERMARE I PROPRI DIRITTI NON NEGANDO QUELLI DEGLI ALTRI, SENZA ANSIE E SENSI DI COLPA
  
- E' UN COMPORTAMENTO PARTECIPE, PROATTIVO E NON REATTIVO
  
- E' UN ATTEGGIAMENTO CHE EVITA L'USO DI ETICHETTE, STEREOTIPI E PREGIUDIZI
  
- E' UNA CAPACITA' DI COMUNICARE APPROVAZIONE E DISAPPROVAZIONE IN MODO CHIARO E DIRETTO, MA NON MINACCIOSO O AGGRESSIVO
  
- FACILITA LA COLLABORAZIONE
  
- FACILITA LA PRODUTTIVITA' DEL LAVORO
  
- FACILITA IL LAVORO QUOTIDIANO DI CHI DEVE SODDISFARE LE ESIGENZE DI UN PUBBLICO, OPPURE SI TROVA ESPOSTO A COMPORTAMENTI FASTIDIOSI O AGGRESSIVI
  
- FACILITA COMPORTAMENTI ASSERTIVI NELL'INTERLOCUTORE