

È sotto gli occhi di tutti come la tecnologia abbia purtroppo avuto un impatto predominante sui cosiddetti “soft skills”, ma proprio la tecnologia sta facendo sentire forte l’esigenza di un ritorno al fattore umano. E **il contributo lavorativo del “fattore umano” è ancora (fortunatamente) un aspetto determinante** per il successo di un’impresa.

Il mondo in cui viviamo è estremamente concorrenziale e la concorrenza limita, talvolta addirittura distrugge, la collaborazione. **Senza la collaborazione delle parti, però, è difficile se non impossibile soddisfare i propri interessi.** Ogni giorno professionisti, manager, imprenditori, partiti, perfino nazioni negoziano: con i clienti e i fornitori, con i dipendenti e il sindacato, con le banche e le istituzioni, tra di loro.

Per raggiungere un accordo soddisfacente è necessario però acquisire una precisa metodologia fondata su aspetti teorici e pratici. È proprio per esaminare questi aspetti che si è svolto il 16 ottobre 2014 **un interessante convegno proposto dall’ANCL-UP di Vicenza** all’interno del percorso formativo per l’anno 2014, che ha visto l’intervento qualificato di **Fabio Friso, Direttore Risorse umane di Forgital Italy**, nota azienda internazionale che opera nel settore metalmeccanico con sede principale nel territorio vicentino, e il coordinamento didattico di **Simone Baghin**, Consulente del lavoro.

L’iniziativa ha rappresentato una novità assoluta rispetto al normale panorama degli eventi di approfondimento professionale: dall’allestimento della sala alla modalità stessa di svolgimento, tutto pensato per coinvolgere il maggior numero di partecipanti.

L’obiettivo del convegno era l’analisi delle principali dinamiche delle relazioni industriali partendo dall’esperienza degli addetti ai lavori coinvolti in prima persona nelle relazioni sindacali, e anche per avvicinare le sensibilità di due importanti attori della gestione e amministrazione del personale quali il “Responsabile del personale” e il “Consulente del lavoro”.

Per una volta non si è parlato di articolo 18 ma piuttosto sulle **modalità più efficaci con cui relazionarsi con la controparte sindacale.** Infatti il successo delle relazioni sindacali non dipende solo dalla conoscenza della normativa, già ben nota ai Consulenti del lavoro, ma piuttosto dalla capacità del professionista di avere una propria credibilità e reputazione, di “saper trattare” con le persone, di incoraggiare la controparte ad attivare un accordo soddisfacente. Occorre capire quali sono gli interessi in ballo e la strada da fare per conseguirli, beneficiando sia dell’esperienza pratica senza trascurare gli approfondimenti teorici derivanti dagli studi più attuali in tema di negoziazione.

Il risultato finale di questo incontro è stata la costruzione condivisa di vere e proprie linee guida utilizzabili per poter condurre le trattative in modo adattabile, perché ogni vertenza è diversa, ha le sue peculiarità così come gli interlocutori che abbiamo di fronte, e sotto questo aspetto la soddisfazione dei partecipanti è stata piena e generale.

La riuscita del convegno ha potuto concretizzarsi grazie alle doti particolari del relatore e del coordinatore del seminario che sono stati capaci non solo di destreggiarsi con padronanza tecnica nell'intricato tema della relazioni industriali e della negoziazione, ma soprattutto di coinvolgere i partecipanti in modo non rituale. È stato inoltre ribadito che **i Consulenti del lavoro devono essere consapevoli che non possono considerarsi degli "arbitri"** (perché in tutta evidenza non sono *super partes*) ma per essere dei negoziatori è comunque fondamentale essere dei facilitatori della comunicazione e in possesso di tecniche adeguate che permettano loro di trovare la giusta modalità per condurre una trattativa che produca valore per il cliente e le persone.

Antonio Stella

Vice presidente ANCL-UP Vicenza

Monica Zanotto

Scuola internazionale di dottorato in Formazione della persona e mercato del lavoro

ADAPT-CQIA, Università degli Studi di Bergamo

@MonicaZan8

Scarica il pdf 