

## NEGOZIARE LA SICUREZZA (SENZA MONETIZZARE LA SALUTE)

### Imparare a trattare con gli RLS e uscire vincitori Imparare a trattare con gli RSPP e uscire vincitori

#### PRESENTAZIONE DEL CORSO

Lo slogan che negli anni '70 segnò la stagione dell'attenzione sindacale alla prevenzione dei rischi per salute e sicurezza sul lavoro diceva che non si deve monetizzare la salute dei lavoratori.

Quello slogan simboleggiava il rifiuto di ogni forma di scambio tra accettazione di un rischio evitabile e retribuzione economica.

Questo principio è valido oggi come allora. Ma oggi, più di allora, con la istituzione dei diversi soggetti dei sistemi aziendali di prevenzione (e, segnatamente degli RSPP e degli RLS), l'applicazione di questo principio chiede di non confondere la deprecabile monetizzazione con la inevitabile negoziazione.

Il corso di aggiornamento **negoziare la sicurezza senza monetizzare la salute** fornisce gli strumenti necessarie a passare da modelli negoziali disfunzionali a modelli funzionali alla soluzione dei problemi della prevenzione dei rischi in azienda.

#### DESTINATARI

RSPP, ASPP, RLS, responsabili e operatori delle aree aziendali di gestione risorse umane e relazioni sindacali.

#### OBIETTIVI DI APPRENDIMENTO

- Riconoscere il sistema delle aspettative di ruolo di RSPP e RLS.
- Fronteggiare e risolvere le ambiguità e i conflitti di ruolo.
- Affrontare le difficoltà nella dimensione sistemica del conflitto di ruolo tra RSPP e RLS.
- Distinguere gli stili negoziali più e meno funzionali in funzione della situazione.
- Attuare l'istituto della consultazione previsto dal D. Lgs. 81/08 (distinguendolo da informazione e co-decisione).
- Dare senso alla riunione periodica costruendo i presupposti della sua evoluzione in gruppo di lavoro.

#### METODI

- Presentazioni
- Discussione di casi
- Simulazioni
- Role playing

#### DOCENTE

Dott. **Attilio Pagano**, Formatore specializzato in relazioni organizzative in materia di sicurezza.

#### PERCHE OCCUPARSI DELLA NEGOZIAZIONE DELLA SICUREZZA?

La negoziazione è la modalità di interazione che consente di costruire significati condivisi e di gestire risorse scarse.

Per questi motivi, essa attraversa inevitabilmente tutti i processi e le decisioni organizzative.

Dunque anche quelli da cui dipende la funzionalità del sistema aziendale di prevenzione.

Per la prevenzione e gestione dei rischi sono frequenti le manifestazioni degli effetti della incapacità di attribuire significati condivisi a concetti, parole, relazioni causali. E, ovviamente, la sicurezza si fa anche utilizzando risorse scarse.

I significati e le risorse scarse da cui dipende la capacità dell'organizzazione di prevenire e gestire i rischi sono continuamente oggetto di negoziazione.

Il fatto che la negoziazione sia inevitabilmente presente in tutte le dinamiche organizzative non significa, però, che tutti gli attori siano spontaneamente capaci di negoziare.

Anzi spesso è vero proprio il contrario: la tendenza più diffusa è negoziare in ogni circostanza con modalità competitive e ripartitive non riuscendo a cogliere le occasioni in cui modalità cooperative e generative risulterebbero più funzionali.

In collaborazione con **HIRELIA SRL**  
Viale Monza, 133 Milano MI



## Scheda di iscrizione

Da consegnare o spedire **alla segreteria del corso** ALLEGANDO COPIA del bonifico bancario e i dati necessari per la fatturazione. La fattura verrà emessa solo all'effettiva attivazione del corso. In caso contrario, la quota di iscrizione verrà restituita.

Intendo iscrivermi al corso

**NEGOZIARE LA SICUREZZA (SENZA MONETIZZARE LA SALUTE) – (8 ore) 27/04/12**

Cognome e Nome \_\_\_\_\_

Data e luogo di nascita \_\_\_\_\_

Documento d'identità n° \_\_\_\_\_

C.F. \_\_\_\_\_

Titolo di studio \_\_\_\_\_

Residente a \_\_\_\_\_

Via \_\_\_\_\_ n° \_\_\_\_\_

e-mail \_\_\_\_\_

Dati per intestazione fattura:

C.F. / IVA \_\_\_\_\_

Qualifica \_\_\_\_\_

Ente/ Ditta \_\_\_\_\_

Indirizzo \_\_\_\_\_

CAP \_\_\_\_\_

Città \_\_\_\_\_

Tel. ufficio / fax \_\_\_\_\_



### Soggetto Formatore

**Politecnico di Milano**  
SERVIZIO PREVENZIONE E PROTEZIONE  
**Direttore del corso:** Dott. Claudio Corioni  
**Durata del corso:** 8 ore

### Quote di iscrizione

**€ 300,00** (La quota di iscrizione al corso è esente IVA ai sensi dell'art. 10, DPR n. 633 del 26/10/1972 e successive modifiche).

Modalità di pagamento: Bonifico bancario e postale a POLITECNICO DI MILANO c/o Banca popolare di Sondrio - Agenzia 21, Via Bonardi Milano - IBAN: IT34T0569601620000001600X69 - Swift Code POSOIT22 **con indicazione nella causale di versamento del titolo del corso e del nominativo del partecipante.**

La quota di iscrizione verrà restituita qualora il corso non possa essere attivato o qualora una persona si ritiri entro il 3° giorno precedente la data di inizio del corso.

### La quota di iscrizione comprende:

- i materiali didattici,
- l'attestato,
- il pranzo di lavoro e i coffee break.

### Informazioni ed iscrizione

**Segreteria del corso:** Dott.ssa Rossi Silvia  
tel: 02-2399 9451 - fax: 02-2399 9454  
e-mail: [silvia.rossi@polimi.it](mailto:silvia.rossi@polimi.it)

Link alla pagina del sito <https://www.spp.polimi.it/>  
Link alla pagina del sito <http://www.hirelia.it/>

D. Lgs. 81/08 art. 32, commi 2, 4 e 6  
Accordo Conferenza Stato Regioni del 26/01/2006  
**Corso di aggiornamento per RSPP e ASPP**  
**valido per tutti i macrosettori ATECO**

## NEGOZIARE LA SICUREZZA (SENZA MONETIZZARE LA SALUTE)

Imparare a trattare con gli RLS e uscire vincitori  
Imparare a trattare con gli RSPP e uscire vincitori

**27 aprile 2012**

**Orario 9,00 - 18,00**

**Politecnico di Milano**  
**Educafé - Edificio 2**  
**Piazza Leonardo da Vinci, 32 Milano**  
**(MM2 Piola)**



**SERVIZIO PREVENZIONE E PROTEZIONE**