

FINALITÀ E OBIETTIVI

Proposta di formazione sulla relazione medico – paziente, nella comunicazione e gestione delle diagnosi difficili; sulla relazione con lo staff all'interno dell' équipe; sulla relazione tra personale infermieristico e paziente, nelle situazioni difficili.

Il percorso intende sviluppare le competenze che rendono la propria pratica professionale molto più efficace e gratificante.

COMPETENZE ACQUISITE

Sviluppare l'acutezza sensoriale che consenta di cogliere i segnali non verbali e paraverbali inconsci e fondamentali per comprendere l'altro. Sviluppare l'abilità di stabilire una relazione immediata con il proprio interlocutore in modo consapevole e replicabile in circostanze diverse e in qualunque ruolo professionale.

Riconoscere le caratteristiche che permettono di stabilire obiettivi professionali e le strategie per raggiungerli.

DESTINATARI

Medici: tutti
Infermieri: 85
Psicologi: 77, 78

DOCENTI

Marina De Robert, psicologa psicoterapeuta.
William Monteiro, consultant psychiatrist.

CREDITI ECM

31

PREZZO UTENTE

840 €

MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

Il corso è a numero chiuso ed è richiesta l'iscrizione obbligatoria. L'iscrizione deve essere effettuata compilando l'apposita scheda (scaricabile dal sito <http://ecm.enaip.fvg.it>) inviandola via posta elettronica a info@enaip.fvg.it o via fax al numero **0432-690686** unitamente alla copia di avvenuto pagamento (ricevuta del bonifico bancario).

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il versamento della quota d'iscrizione deve essere effettuato con bonifico bancario a Banca ANTONVENETA gruppo Montepaschi: IT 73 S 05040 12300 000001023018, specificando in causale "ARCHITETTURE DELLA MENTE, 14 15 16 giugno 2013" e indicando cognome e nome della persona che si iscrive. Si deve allegare alla scheda d'iscrizione una copia della contabile bancaria attestante l'avvenuto pagamento.

ISCRIZIONI E INFORMAZIONI

ENAIP Friuli Venezia Giulia
Centro Servizi Formativi di Pasian di Prato (UD)
Via Leonardo da Vinci 27
33037 Pasian di Prato - Udine
Tel. 0432.693611 / Fax 0432.690686
udine@enaip.fvg.it

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

Gloria Bussola
g.bussola@enaip.fvg.it
Tel. 0432.693611



ARCHITETTURE DELLA MENTE
MODULO 1. TRASFORMARE
L'INTENZIONE IN AZIONE
EVENTO ECM 589-63969

ENAIP FVG, Pasian di Prato
14, 15 e 16 giugno 2013



MOTIVAZIONI DELL'INTERVENTO

L'osservazione e l'esperienza oltre che la ricerca hanno, in questi anni, evidenziato una serie di difficoltà, nell'ambito medico, legate alla relazione nei diversi ruoli professionali delle sanità. Medici, infermieri e psicologi lavorano in équipe quindi hanno necessità di trovare un modo di stabilire relazioni efficaci e funzionali tra componenti della stessa squadra. Tutti loro comunicano con pazienti/clienti sia che lavorino in un contesto sanitario pubblico, sia che operino nel privato. Spesso le lamentele sono legate alla relazione con il professionista più che alla sua competenza. Si sa che la parte relativa al contenuto di un messaggio, incide per il 7% solo sulla comunicazione il restante 93% riguarda la modalità in cui il messaggio viene veicolato: con quale atteggiamento, tono, modo comunica con l'interlocutore. I professionisti che hanno a che fare con cronicità o lungo degenze, oppure con la comunicazione di diagnosi gravi, sia tra gli adulti che con i bambini sanno bene che la relazione è parte fondamentale dell'efficacia medica: dovendo rivedere ripetutamente nel tempo i pazienti e le loro famiglie, era necessario stabilire una buona relazione con loro. Un convegno tenutosi a Trieste, curato dall'AIF (Associazione Italiana Formatori) del Friuli Venezia Giulia nel 2010-11, ha preso in considerazione proprio questo tema evidenziandone l'importanza. Con le testimonianze e la collaborazione di medici, infermieri, volontari, pazienti, e psicologi che operano nel settore. Esempi famosi come Hunter Doherty "Patch" Adams, medico statunitense, cittadino diplomatico e scrittore. Ha fondato il Gesundheit! Institute nel 1971, per sviluppare l'umorismo come sostegno nella guarigione. Alla base dell'umorismo stanno la comunicazione e la capacità di stabilire un'empatia con l'interlocutore, un ponte che facilita il passaggio non solo di un messaggio ma di un'emozione e che aiuta la reazione dell'organismo davanti alla malattia. La formazione professionale tradizionale è centrata su cosa fare o dire, ma non su come dire o fare quello che va fatto. Questo progetto si occupa di spiegare i principi biologici e neurologici che creano l'empatia. Presenta una serie di tecniche pratiche per sviluppare l'abilità di stabilire relazioni empatiche e di svilupparle anche in situazioni e con interlocutori difficili. Per gli psicoterapeuti l'importanza di stabilire una relazione terapeutica buona è cruciale se l'intento è di aiutare il paziente a cambiare, quello che non viene menzionato è come stabilire questo rapporto di fiducia. Questa considerazione è anche valida per insegnanti, formatori, educatori, allenatori e manager. Tutti devono stabilire questo ponte sul quale fare passare i loro messaggi in modo efficace. Il lavoro che proponiamo è organizzato in modo da poter immediatamente verificare e provare praticamente quanto viene insegnato. Tutte le proposte sono organizzate in modo da verificare e scoprire i principi che le governano attraverso la pratica sul campo Attraverso role playing e altri esercizi interattivi in aula.

PROGRAMMA (1^ GIORNATA)

8:30– 10:30

- Registrazione partecipanti
- Presentazione del corso e degli obiettivi: 1) dall'intenzione alla scelta; 2) i ponti nel mondo; 3) dalla percezione alla comprensione
- Studi all'origine del lavoro proposto. La comunicazione efficace.
- Relazione tra i sensi e l'esperienza soggettiva. Abitudini di osservazione.
- Spostamento dell'attenzione dal contenuto alla struttura.
- Caratteristiche di un comunicatore efficace. Punto di vista.
- Esercitazione pratica

10:30– 11:00

- Dalle intenzioni all'azione: obiettivi ben formati.
- Introduzione al lavoro.
- Caratteristiche funzionali di un obiettivo ben formato.

11:00-11:15 Break

11:15–13:00

- Esercitazione pratica in sottogruppi e feedback
- De briefing in plenaria

13:00-14:00 Pranzo

14:00-16:00

- La chiave dell'esperienza e delle relazioni interpersonali.
- Organizzazione delle informazioni nell'esperienza soggettiva.
- Relazione tra esperienza e mondo esterno, tra rappresentazione e rappresentato.
- Relazione con sé; relazione con gli altri e con il mondo.
- Comunicazione e acutezza sensoriale.
- Calibrazione
- Esercitazioni a gruppi per lo sviluppo dell'acutezza sensoriale

16:00–16:15 Break

16:15-18:00

- La parte invisibile della comunicazione i presupposti. Definizione, funzione, influenza nella comunicazione interpersonale e intrapsichica.
- I presupposti funzionali alla comunicazione efficace.
- Esercitazioni pratiche individuali e di gruppo.

PROGRAMMA (2^ GIORNATA)

9:00 – 11:00

- Predicati. Quali sono e a cosa si riferiscono. Come li usiamo e in che relazione stanno con l'esperienza soggettiva.
- Esercitazione pratica.
- Rispecchiamento e uso di predicati simili.

11:00- 11:15 Break

11:15– 13:00

- Esercitazioni pratiche su accessi oculari
- Accessi oculari indizi neuropsicologici della comunicazione. Osservazioni sull'esercizio fatto.

13:00- 14:00 Pranzo

14:00-16:00

- Modalità neuropsicologica capace di collegare i diversi ambiti per dare loro senso.
- Funzione interpretativa del SNC.
- Rapporto con quanto è già noto, con l'esperienza.
- Esercitazione di ripresa dell'obiettivo ben formato

16:00– 16:15 Break

16:15-18:00

- Sistemi rappresentazionali.
- Esercitazioni pratiche

PROGRAMMA (3^ GIORNATA)

9:00 – 11:00

- Ripresa e sintesi degli argomenti trattati: scambio e confronto in merito al percorso

11:00- 11:15 Break

11:15– 13:00

- Esercitazioni volte all'implementazione delle abilità di relazione e di 'rapport ' ed al loro consolidamento

13:00- 14:00 Pranzo

14:00-15:45

- Come trasformare le idee in abilità.
- Buona pratica per il progressivo consolidamento delle competenze comunicative di eccellenza

15:45– 16:00 Break

16:00-18:00

- Valutazione apprendimento e gradimento
- Conclusione dei lavori