



Società per la Promozione  
dell'Educazione Medica

**CRITERI E TECNICHE  
DI NEGOZIAZIONE COMPARTICIPATIVA  
SPECIALISTICHE PER MEDICI CHIRURGHI**

**Edizione 1 – Valeggio sul Mincio 27 e 28 Maggio 2011**

**Edizione 2 – Roma 10 e 11 Giugno 2011**

**PROGRAMMA**

**DOCENTI PAOLO BOSCHI e LUISA SPRUGNOLI**

09:00 *Apertura del corso*

*I Sessione: Il contesto attuale e dei suoi possibili sviluppi*

09:15• L"evoluzione degli stili di vita e delle aspettative sulla salute nei pazienti anche in rapporto alle attese di qualità della vita

09:45• La funzione delle capacità di negoziazione del medico chirurgo nella cultura dell"educazione alla salute contemporanea e del consenso informato

*II Sessione: Il medico chirurgo e la negoziazione con i diversi attori del processo*

10:15• Definizione e percorso di negoziazione partecipativa per il medico chirurgo

10:45• Gli attori del processo e la rete di relazioni per una negoziazione partecipativa funzionale all"attività professionale del medico chirurgo

11:15 Break

*III Sessione: La direzione di senso nella negoziazione partecipativa*

11:30• L"obiettivo del medico chirurgo in rapporto a contesto e attori del processo

12:00• L"attenzione ai fatti e la distinzione dalle deduzioni nella professione medica

12:30• Esercitazioni sull"individuazione delle differenze fra fatti e deduzioni

13:00 Break

*IV Sessione: Strumenti per favorire la negoziazione partecipativa*

13:45• Il linguaggio quale strumento per favorire la partecipazione (linguaggio di precisione e di persuasione, linguaggio di autorità e di autorevolezza)

14:45• Gli strumenti operativi della negoziazione del medico chirurgo

15:15• Esercitazione per l"utilizzo efficace degli strumenti lessicali e operativi

15:45 Break

*V Sessione: Ostacoli alla negoziazione partecipativa del medico chirurgo e loro superamento*

16:00• La gestione delle obiezioni da parte dei diversi attori del processo

16:45• Tecniche di gestione dei momenti conflittuali che il medico chirurgo può incontrare con i diversi attori del processo

17:30• Esercitazione di superamento degli ostacoli in ottica partecipativa

18:30 Break

*VI Sessione: Sperimentazione di negoziazione partecipativa per il medico chirurgo*

19:00• Assegnazione dei ruoli

19:30• "Gioco di ruolo" in sessione ufficiale

20:30• Cena del gioco di ruolo per la sperimentazione del rapporto informale

21:30• “Gioco di ruolo” in sessione ufficiale fino alla conclusione

- Redazione di appunti sull’esperienza in vista del debriefing del giorno dopo

## **Il Giornata**

*VII Sessione: Analisi dei risultati del gioco di ruolo*

09:00• Debriefing ragionato dell’esperienza

10:30• Individuazione dei comportamenti funzionali e individuazione delle aree di sviluppo per il miglioramento della negoziazione nel rapporto medico-paziente

11:15 Break

*VIII Sessione: Lo sviluppo della negoziazione partecipativa per il medico chirurgo*

11:30• Concetti e tecniche di sviluppo della relazione empatica con i diversi attori del processo (riferimenti Rogersiani)

12:15• L’attivazione dei canali percettivi per generare una corretta relazione empatica in ambito sanitario (metodo VUC)

12:45• Opportunità di applicazione dei principali metodi operativi per la comunicazione negoziazione del medico chirurgo con i diversi attori del processo e dibattito finale

13:30

*Chiusura del corso*

- Valutazione dell’apprendimento e raccolta feed back
- Riepilogo, conclusioni dei lavori e saluto