

LA PNL PER REALIZZARE LA COMPLIANCE E FAVORIRE IL SUCCESSO TERAPEUTICO

MILANO 29-30 gennaio 2022

DOCENTE

Roberto BOTTURI Psicopedagogo, docente a.c. Università degli Studi di Milano, già docente Università S.Raffaele di Milano, Trainer e Master in didattica PNL, facilitatore PSYCH-K, Life coach ICF, Milano

16 ECM

Tutte le figure sanitarie,
Studenti dell'ultimo anno del CdL

€ 330



RISPARMIA - consulta le OFFERTE



Quando tra medico e paziente si instaura un rapporto di fiducia reciproca, prende vita una condizione di compliance: il paziente si affida al medico, rispetta e segue le sue indicazioni terapeutiche e tutto ciò si rivela decisivo ai fini del successo terapeutico. Diversamente egli trascura ed abbandona il trattamento, si tratti di cure farmacologiche, diete o terapie. Se non supportati da una adeguata ed efficace relazione interpersonale, il 60 % dei trattamenti, sono destinati all' insuccesso. Questo è quanto attestano tutte le più recenti ricerche in materia. Per il personale sanitario è dunque necessario disporre di competenze professionali e tecniche che permettano di orientare e gestire gli stati emozionali propri e del paziente.

La questione che si pone è quindi la seguente: come può l' operatore sanitario acquisire la capacità di realizzare una compliance che favorisca il successo terapeutico? Il nostro corso intende essere una praticabile risposta a questa domanda. La sua finalità è consiste nel migliorare ed affinare le competenze comunicative e relazionali, servendosi delle più avanzate tecniche e metodi di comunicazione.

Obiettivi

- Migliorare la propria capacità di gestire la comunicazione verbale e non verbale
- Utilizzare vantaggiosamente ed in modo efficace il feedback
- Modificare gli stati percettivi e gestire le capacità percettive
- Essere congruente: credibile e convincente e affidabile
- Attivare le capacità di ascolto
- Utilizzare il linguaggio come se fosse un organo di senso

PROGRAMMA

Due giorni - h. 9.00-18.00

Presupposti e atteggiamento PNL

Gestire l'arte della comunicazione

- Il modello cibernetico della comunicazione
- Comunicare e/o informare
- La comunicazione pragmatica
- La comunicazione analogica e digitale: verbale e Non verbale
- I requisiti di una buona relazione
- Ascolto attivo di sé e del paziente

Utilizzare efficacemente e vantaggiosamente il feedback

- Feedback come sistema
- Feedback come sistema di guida
- Feedback come sistema d' apprendimento

Acquisire e consolidare la fiducia

- Osservare, interpretare, calibrare, guidare
- Osservazione sensorialmente basata
- Gestire messaggi multipli contemporaneamente
- Essere congruenti

Percezione: dare un senso agli eventi

- Percezione e Posizioni percettive
- Sistemi rappresentazionali (Visivo, Auditivo, Kinestesico)
- Sub modalità percettive

Valutazione ECM

STRATEGIA DI FORMAZIONE

- È fortemente orientata alla pragmatica della comunicazione e quindi improntata al criterio dell'esperienza diretta
- Le tematiche saranno sperimentate mediante ricerca in aula
- Verrà data vita ad un laboratorio in cui i partecipanti sperimenteranno, vivranno, esamineranno le interazioni personali anche tramite simulazione di condizioni, giochi di ruolo, esercitazioni autocentrate
- In alcuni casi essi verranno ripresi in azione allo scopo di acquisire un feedback immediato, mirato ed efficace