



Psicologia delle relazioni interpersonali:

Progetto Formativo per Medico Chirurgo

11-12 dicembre 2009

Auditorium Ordine dei Medici Chirurghi e degli
Odontoiatri
Viale Mellusi, 168 - Benevento

PRESENTAZIONE

In campo sociale, educativo, sanitario, si evidenzia, da parte di coloro che vi operano o si preparano a farlo, genitori, insegnanti, assistenti sociali, personale sanitario, l'esigenza di affinare o aggiornare le proprie competenze, al fine di sviluppare una prassi professionale valida ed efficace.

Tale esigenza assume attualmente particolare rilievo se si considera l'importante funzione preventiva oggi riconosciuta ad un corretto processo comunicativo, quale spazio in grado di favorire il benessere dell'individuo e di migliorare la qualità produttiva.

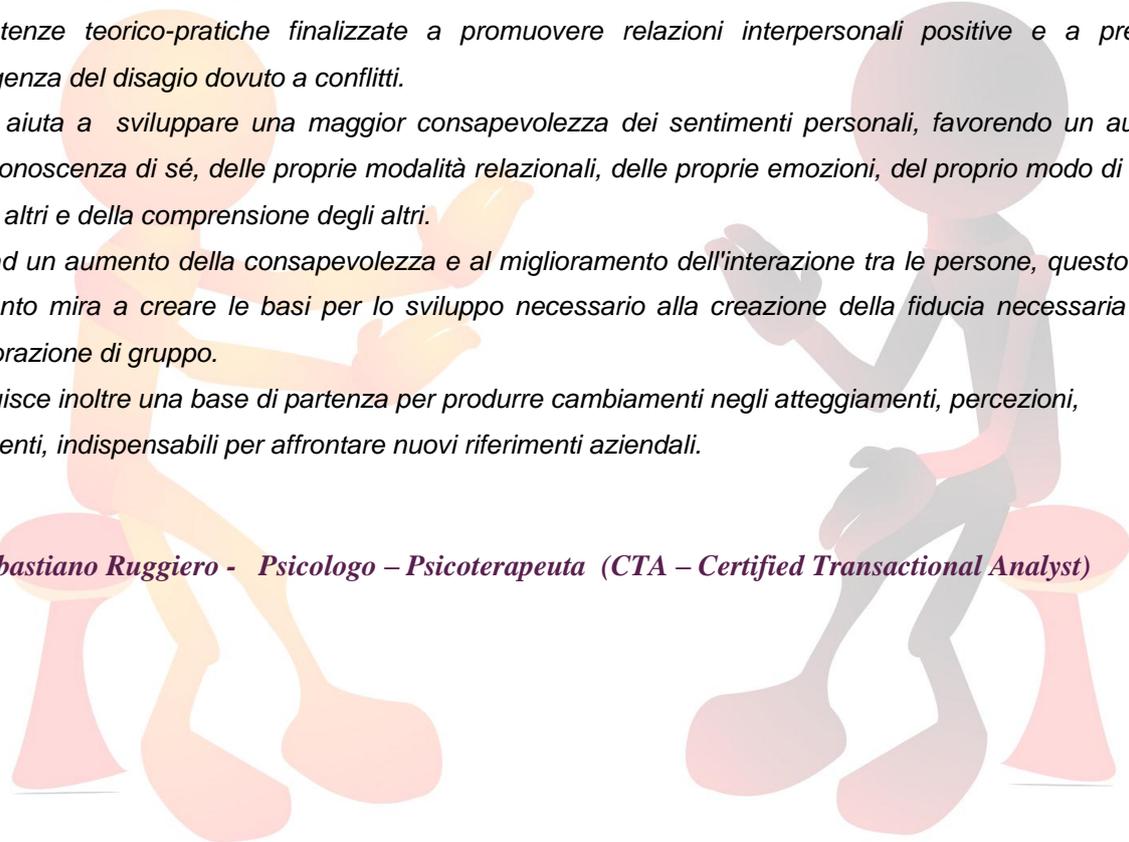
In questa prospettiva le attività di formazione e aggiornamento qui proposte si pongono come possibile risposta al bisogno di adeguatezza di quanti operano nei più svariati settori lavorativi ed offrono strumenti e competenze teorico-pratiche finalizzate a promuovere relazioni interpersonali positive e a prevenire l'insorgenza del disagio dovuto a conflitti.

Inoltre aiuta a sviluppare una maggior consapevolezza dei sentimenti personali, favorendo un aumento della conoscenza di sé, delle proprie modalità relazionali, delle proprie emozioni, del proprio modo di essere con gli altri e della comprensione degli altri.

Oltre ad un aumento della consapevolezza e al miglioramento dell'interazione tra le persone, questo tipo di intervento mira a creare le basi per lo sviluppo necessario alla creazione della fiducia necessaria per la collaborazione di gruppo.

Costituisce inoltre una base di partenza per produrre cambiamenti negli atteggiamenti, percezioni, sentimenti, indispensabili per affrontare nuovi riferimenti aziendali.

Dr. Sebastiano Ruggiero - Psicologo – Psicoterapeuta (CTA – Certified Transactional Analyst)



PROGRAMMA

11 dicembre 2009

Dr. Sebastiano Ruggiero

I° Modulo- I modelli di comunicazione

09.00-10.45

1 - I principi basilari della comunicazione

- ❑ I modelli di comunicazione
- ❑ Le regole della comunicazione interpersonale
- ❑ Comunicazione e organizzazione: approccio sistemico
- ❑ Comunicazione e clima emotivo nell'ambiente di lavoro
- ❑ La comunicazione ad una via
- ❑ La comunicazione a due vie
- ❑ Elementi per scegliere la comunicazione più idonea

10.45-11.15

- Esercitazioni sulle unità didattiche trattate
- Role Play, su una selezione di partecipanti
- Analisi di segmenti relazionali interpersonali

11.15-11.30 pausa

11.30-12.30

2 - La percezione reciproca: funzione della struttura percettiva nelle dinamiche relazionali interpersonali (*Elementi della Programmazione Neurolinguistica – PNL*)

- ❑ I disturbi percettivi
- ❑ I vari effetti della distorsione percettiva
- ❑ Distorsione percettiva e dinamica interpersonale
 - T.I.P. (Teoria implicita della personalità)
 - Effetto alone
 - Logic error – Primacy recency
 - Pregiudizio
 - Stereotipo
 - Stili cognitivi, SE' ... ecc.

12.30-13.00

- Role Playing su una selezione di partecipanti
- Esercitazioni di gruppo sulle unità didattiche trattate
- Analisi di segmenti relazionali interpersonali con supporto di videoregistrazione

13.00-13.15

Confronto dibattito tra pubblico ed esperto

13.15-14.15 pausa

2° Modulo - Comunicazione interpersonale

14.15-15.15

1. Gli assiomi della comunicazione (P. Watzlawick)

2. Le varie forme di comunicazione

3. La comunicazione assertiva

- La comunicazione descrittiva
- La comunicazione rappresentativa
- La comunicazione di feed-back

4. Il mito del cambiamento: le emozioni nei processi interpersonali (Il modello dell'Analisi Transazionale)

- ❑ Le emozioni nel processo relazionale
- ❑ Le emozioni autentiche le emozioni di manipolazione
- ❑ Il triangolo drammatico e i ruoli di manipolazione della relazione: - Salvatore - Vittima - Persecutore

15.15-15.45

- Role Playing, ancora su un'altra selezione di partecipanti
- Esercitazioni sulle unità didattiche trattate
- Analisi di segmenti relazionali interpersonali con supporto di videoregistrazione

15.45-16.45

5. Il linguaggio del corpo: La comunicazione non verbale

- ❑ L'importanza della gestualità
- ❑ La postura e l'ambiente
- ❑ Gli indizi desunti dal linguaggio del corpo
- ❑ La CNV e sue implicanze nel processo comunicativo
- ❑ Come leggere il CNV

16.45-17.30

Esercitazione pratica

6. L'arte del sondaggio

- ❑ La tecnica della domanda
- ❑ Tipologia di domande dirette e indirette
- ❑ Classificazione delle domande
- ❑ Applicazione secondo tipologie psicologiche di utenti

17.30-18.00

- Esercitazione pratica
- Role Playing su una selezione di partecipanti

12 dicembre 2009

Dr. Sebastiano Ruggiero

3° Modulo: L'ascolto attivo/ empatico (Modello di Rogers)

09.00-10.00

1. L'ascolto

- ❑ Abitudini di cattivo ascolto attivo
- ❑ Tecniche di ascolto attivo: empatia di primo livello

- ❑ Metodologia per l'ascolto attivo:
 - ❑ Chiarificazione
 - ❑ Parafrasi
 - ❑ Verbalizzazione
 - ❑ Sommario

2. Il codice ASCI – Analisi strutturale dei comportamenti interpersonali (Modello Interpersonale)

10.00-11.00

1. Il modello della Programmazione Neurolinguistica e la relazione interpersonale

- ❑ elementi teorici per la facilitazione della comprensione reciproca
- ❑ La mappa - - i procedimenti universali del modellamento e la comprensione reciproca– il rispecchiamento – il ricalco – la ristrutturazione – i sistemi rappresentazionali

11.00-11.30

- Role playing su una diversa selezione dei partecipanti
- Esercitazione e Analisi del modello di ascolto personale

11.30-12.00 pausa

4° Modulo: Comunicazione in gruppo (Lewin)

12.00-13.00

1. La comunicazione nel gruppo e la comprensione/collaborazione reciproca:

- ❑ Le dinamiche di gruppo
- ❑ I comportamenti in gruppo
- ❑ La comunicazione nel gruppo di lavoro
- ❑ Atteggiamenti interpersonali e clima di gruppo
- ❑ Effetti della comunicazione sui processi produttivi
- ❑ Comunicazione e burnout (Maslach)

13.00-14.00 Pausa

14.00-14.30

ECM CREDITI FORMATIVI RIFERIMENTI:

Per il corso è stata fatta richiesta di accreditamento Ministeriale ECM per:
TUTTE LE DISCIPLINE MEDICHE

Il rilascio della certificazione dei crediti è subordinato:

- alla partecipazione all'intera durata dei lavori
- alla consegna del questionario di valutazione dell'apprendimento

SEGRETERIA ECM E PER LE ISCRIZIONI.



Sede legale: Piazza Bissolati 14 - 82100 Benevento
Tel. 0824 24244 - Fax 0824 42720
email segreteriacongressi@samnium.com
Partita IVA: 01335870620

SCHEDA DI ISCRIZIONE

Nome e Cognome: _____

Luogo di nascita _____

data di nascita: / / _____

Codice Fiscale: _____

Residente in via/piazza: _____

N°: _____

Città _____

prov _____

C.A.P: _____

P.IVA: _____

Tel.: _____

fax: _____

Cell: _____

E-mail : _____

@ _____

Qualifica professionale: _____

Ente\ASL di appartenenza _____

MODALITA' di ISCRIZIONE al CORSO

La scheda di iscrizione va redatta e inviata con una delle seguenti modalità:

- posta ordinaria: all'indirizzo **SAMNIUM PROJECT & CONSULTING** soc. coop.,
P.zza Bissolati, 14 – 82100 **BENEVENTO** (BN)
- fax: **0824.42720**
- email: segreteriacongressi@samnium.com