



continuo imparare

67CC25 RCCS Azienda Ospedaliera Bologna

Il linguaggio dell'accordo

Leggere, gestire e orientare le relazioni

Nei contesti sanitari, dove si intrecciano quotidianamente competenze cliniche, urgenze operative e forti carichi emotivi, la qualità della relazione e della comunicazione rappresenta un elemento determinante tanto quanto le competenze tecnico-specialistiche. In ambienti ad alto tasso di stress, come i reparti ospedalieri, è facile che stati d'animo come ansia, preoccupazione o sofferenza – fisica, emotiva o psichica – influiscano negativamente sulle dinamiche relazionali, rendendole più fragili o conflittuali.

Questo percorso formativo nasce per offrire strumenti concreti e strategie utili a gestire con maggiore consapevolezza la comunicazione nelle relazioni interpersonali, siano esse tra colleghi o con pazienti e familiari.

Il corso è pensato come un'esperienza pratica e partecipata, che alterna momenti di riflessione teorica – sulla linguistica applicata e sulla comunicazione – a esercitazioni e confronti guidati, con l'obiettivo di rispondere alle esigenze specifiche dei partecipanti.

Imparare a comunicare meglio è una competenza chiave che aiuta a migliorare il clima di lavoro, riduce i conflitti e il rischio di burnout, e soprattutto contribuisce in modo significativo al benessere complessivo della persona assistita. Perché comunicare meglio significa, in definitiva, prendersi cura meglio.

A chi è rivolto

Personale sanitario dell'Unità Operativa di cardiocirurgia pediatrica e dell'età evolutiva.

Obiettivi

Sviluppare le abilità basilari della comunicazione per migliorare le relazioni all'interno e all'esterno del gruppo, rafforzare la motivazione e aumentare la collaborazione.



continuo imparare

67CC25 RCCS Azienda Ospedaliera Bologna

Metodo didattico

Per capire, occorre agire: insegnare agli adulti significa riflettere insieme sui problemi e sperimentare insieme le soluzioni. Ai partecipanti verrà chiesto di partecipare a role playing e esercitazioni partendo dalle loro esperienze in modo da dare la maggiore concretezza possibile all'azione formativa

Contenuti

Le parti teoriche si alterneranno ad esercitazioni individuali e di gruppo per rafforzare il cambiamento.

- Le abilità di base della comunicazione. Allenamento con visione film
- Le violazioni della comunicazione: come far degenerare un messaggio
- Precauzioni psicologiche e comportamentali: il tessuto emotivo nel linguaggio della negoziazione
- Modelli neurolinguistici efficaci negli scambi negoziali: verbi modali e leve motivazionali
- Allenarsi ad ascoltare in modo efficace. Esercizio di ascolto attivo
- Comportamento e comunicazione: congruenza e incongruenza
- La realtà e la rappresentazione soggettiva della realtà
- Il no, positivo. Esercizi per migliorare la relazione quando si dice No o quando si danno feedback
- Il modello narrativo nell'organizzazione come strumento di attivazione della relazione e le resistenze al cambiamento (dei pazienti, dei colleghi...)
- Il valore del coinvolgimento emozionale
- Saper fare le domande
- Costruire empatia con il linguaggio: il metodo CRG. Esercitazioni di gruppo e visione filmati