

Provider:

T&C srl - Provider n. 13
Via Ciovasso, 4 - 20121 Milano
tel. 02 29534181
e-mail: sabrina.toscano@tccompany.it

CREDITI ECM

Codice ECM: 13-369485

Il corso ha ottenuto **40,9 Crediti formativi ECM**

Il regolamento per l'acquisizione dei crediti è disponibile sul sito:

www.tccompany.it

OBIETTIVO NAZIONALE

Contenuti tecnico-professionali (conoscenze e competenze) specifici di ciascuna professione, di ciascuna specializzazione e di ciascuna attività ultraspecialistica. Malattie rare.

ISCRIZIONI

Il corso prevede una quota di partecipazione di € 2.000,00 + IVA

Verranno accettate le iscrizioni in ordine cronologico fino al raggiungimento dei **15 posti disponibili**.

Per informazioni e iscrizioni inviare una mail a sabrina.toscano@tccompany.it

PARTECIPANTI

Il corso è rivolto a Medici Chirurghi di tutte le discipline, Psicologi, Ostetriche/i e Infermieri

PATROCINIO

SIMMED - Società Italiana di Simulazione in Medicina

Partner



Provider ECM n.13



DEBRIEFING STRATEGICO IN SIMULAZIONE: Il dialogo strategico applicato alla simulazione

Cod. ECM 13 - 369485

18-19 gennaio 2023

presso il Centro Di Terapia Strategica – P.zza S. Agostino, 11
Arezzo

18-19 aprile 2023

presso la Scuola Europea di Anestesia Ostetrica – Via G. di Gallesse, 15
Roma

Con la sponsorizzazione non condizionante di:



RAZIONALE

“Nessuno può capire bene qualcosa e farla propria quando l’abbia appresa da un altro, rispetto a quando l’abbia appresa da sé”. Questa frase di Cartesio riassume l’essenza della Simulazione che ritiene come fattore essenziale e necessario per l’apprendimento dell’adulto il “learning by doing” (“imparare facendo”). Non è sufficiente “sapere” e “saper fare”, ma questo va integrato con il “saper comunicare”: infatti i principi del CRM integrano le linee guida cliniche e operative. Tuttavia è noto come la realtà sia il vissuto delle nostre percezioni che interagiscono fortemente con le nostre emozioni. Per questo motivo abbiamo elaborato un modello strategico, costruito sulla base delle formulazioni teoriche ed applicative della Scuola di Palo Alto (Mental Research Institute) di Watzlawick, che tenga conto non solo dei technical e non-technical skills ma anche degli “emotional skills”. Infatti, prima di convincere l’intelletto bisogna predisporre il cuore (Pascal).

Il modello strategico si occupa del modo in cui l’uomo percepisce e gestisce la propria realtà attraverso la comunicazione con sé stesso, gli altri e il mondo, trasformandola da disfunzionale in funzionale, al fine di poter operare su di essa. Il dialogo strategico, alternando il linguaggio analogico a quello digitale, usando metafore e parafrasi, porta il partecipante a vivere una esperienza emozionale correttiva, causa prima del cambiamento. Il dialogo strategico può essere impiegato sia in sostituzione dell’addestramento puramente cognitivo del briefing pre-scenario riguardante gli skills tecnici o i principi CRM, sia, con ancor maggior profitto, nel debriefing dopo lo scenario che, pur mantenendo le sue classiche fasi (de-roleing, descrizione, analisi e applicazione), viene arricchito da una indagine più profonda e persistente che si conferma, in fase applicativa, nella scoperta dell’allievo di obiettivi concreti ed attuabili, agenti di cambiamento clinico e comportamentale sul campo. La comunicazione strategica permette sia ai debriefers che agli allievi di performare con una maggiore efficacia sia nelle simulazioni a bassa che ad alta fedeltà. Il metodo della simulazione ben si adatta ed integra alla comunicazione strategica. Entrambi hanno come scopo il cambiamento, che va prima sperimentato e poi spiegato: “non esiste nulla nell’intelletto che prima non sia nei sensi” (Tommaso D’Aquino).

Il corso si basa sulla metodologia del learning by doing, ovvero, imparare facendo attraverso lezioni pratiche, role play, esercitazioni e simulazioni con l’obiettivo di:

- Imparare le basi della Comunicazione Breve Strategica, ossia l’uso del linguaggio verbale, paraverbale e non verbale come strumento per rendere la nostra comunicazione capace di indurre il cambiamento.
- Saper adattare la Comunicazione Breve Strategica alla riflessione critica che fa seguito allo scenario di simulazione.
- Riconoscere la valenza formativa della simulazione pianificando spazi di apprendimento e azioni educative di valore, attive e motivanti.
- Applicare strumenti e modalità comunicative differenziate che favoriscano l’apprendimento e una costante relazione con la pratica professionale di riferimento.
- Attivare modalità di debriefing avanzato e di co-debriefing a sostegno dell’azione formativa simulata

PROGRAMMA

18 gennaio

9:00-12:00 **Le psicotrappole dell’agire**

G. Nardone – S. Bartoli

12:00-13:00 **Le psicotrappole: loro conoscenza ed uso in simulazione**

G. Capogna – P.L. Ingrassia

13.00 – 14.00 *Pausa*

14:00- 17:00 **Esercitazioni pratiche di dialogo strategico applicato al debriefing con gli Scenari Lego**

G. Nardone – S. Bartoli - G. Capogna – P.L. Ingrassia

19 gennaio

9:00- 13:00 **Il dialogo difficile: oppositivo, collaborativo, vorrei ma non posso, non posso collaborare né oppormi**

G. Nardone – S. Bartoli

13.00 – 14.00 *Pausa*

14:00-17:00 **Esercitazioni e simulazioni sul dialogo difficile**

G. Nardone – S. Bartoli - G. Capogna – P.L. Ingrassia

18 aprile

9:00-11:00 **Il dialogo strategico in simulazione**

G. Capogna – P.L. Ingrassia

11:00-13:00 **Costruire uno scenario strategico**

G. Capogna – P.L. Ingrassia

13.00 – 14.00 *Pausa*

14:00-17:00 **Lo scenario come esperienza emozionale correttiva**

G. Capogna – P.L. Ingrassia

19 aprile

9:00-13:00 **Il debriefing strategico**

G. Capogna – P.L. Ingrassia

13.00 – 14.00 *Pausa*

14:00-17:00 **Deroling emozionale, Fase Descrittiva, Fase Analitica che induce il cambiamento, Fase Applicativa SMART**

G. Capogna – P.L. Ingrassia

17.00 *Valutazione dell’Apprendimento ECM*

