UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI DI MILANO-BICOCCA

COURSE SYLLABUS

Behavioural Sciences, Communication Skills II

1920-2-H4102D013-H4102D040M

Obiettivi

Saper descrivere il fenomeno placebo in termini relazionali e i meccanismi attraverso cui agisce.

Conoscere le fasi in cui si struttura l'intervista motivazionale; saper riconoscere ed utilizzare i principi dell'intervista motivazionale in un colloquio simulato.

Contenuti sintetici

L'effetto placebo nella relazione di cura, la percezione soggettiva di malattia, l'Intervista Motivazionale

Programma esteso

Definizioni di effetto placebo e nocebo sia in relazione ai trattamenti che in termini relazionali; implicazioni nell'uso del placebo per la relazione con il paziente; differenti meccanismi attraverso cui agiscono l'effetto placebo e nocebo.

La percezione di malattia.

Principi di base dell'intervista motivazionale; le cinque fasi del modello del cambiamento (precontemplazione, contemplazione, preparazione, azione, mantenimento).

Prerequisiti

nessuno

Modalità didattica

Lezioni frontali, attività riflessive a piccolo gruppo, discussione di casi clinici

Materiale didattico

Communication Skills for Medicine, 4e Lloyd et al., Elsevier, 2018

The patient’s brain: the neuroscience behind the doctor patient relationship, Oxford Press, 2011

Periodo di erogazione dell'insegnamento

secondo semestre

Modalità di verifica del profitto e valutazione

La prova di valutazione misura il livello delle conoscenze acquisite, il livello di ragionamento induttivo, deduttivo e di problem solving.

Comprende discussione di problemi, analisi di casi e domande aperte di tipo concettuale

Orario di ricevimento

su appuntamento