



Perswazja i wywieranie wpływu w pracy lekarza

I. „Perswazja i wywieranie wpływu w pracy lekarza”

Cel szkolenia:

- Zdobyć wiedzy o tym czym są postawy i jak można je zmieniać,
- Zdobyć wiedzy stosowania skutecznej perswazji i wywierania wpływu na pacjentów oraz ich rodzin w celu zmiany ich postaw wobec proponowanego leczenia.
- Zdobyć umiejętności rozmowy z pacjentem i formułowania skutecznego komunikatu perswazyjnego

Zakres tematyczny szkolenia :

1. Co to są postawy i jakie są jej komponenty ?
2. Na jakie komponenty postaw pacjentów mają wpływ lekarze?
3. Wpływ motywacji pacjentów na zmianę ich postaw wobec leczenia i współpracy z lekarzem. Radzenie sobie z oporem pacjenta
4. Wpływ empatii lekarza na zmianę postaw
5. Rodzaje perswazji
6. Perswazja oparta na informacji: wpływanie na decyzje pacjenta poprzez informowanie go o cechach terapii i korzyściach z niej wynikających
7. Wpływ społeczny vs manipulacja
8. Stosowanie reguł wpływu społecznego w celu zmobilizowania pacjenta do podjęcia proponowanej terapii.

