

---



# Team building e decisione condivisa

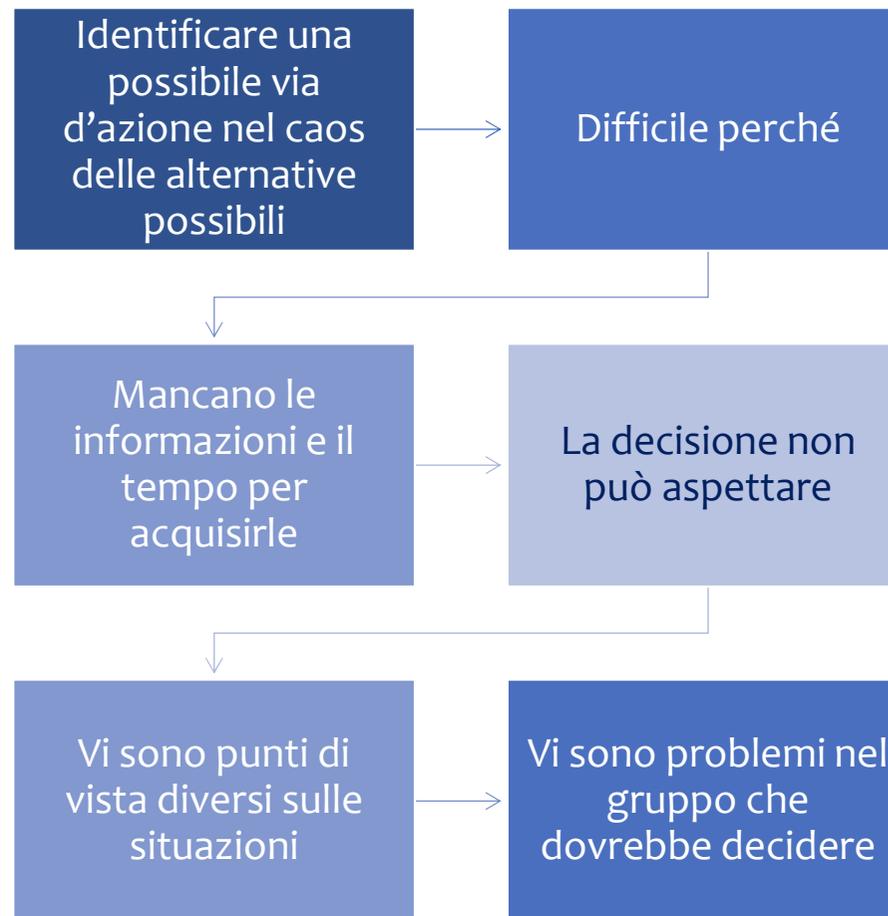
Dott.ssa Natascia Bobbo, ph dr  
Università degli studi di Padova

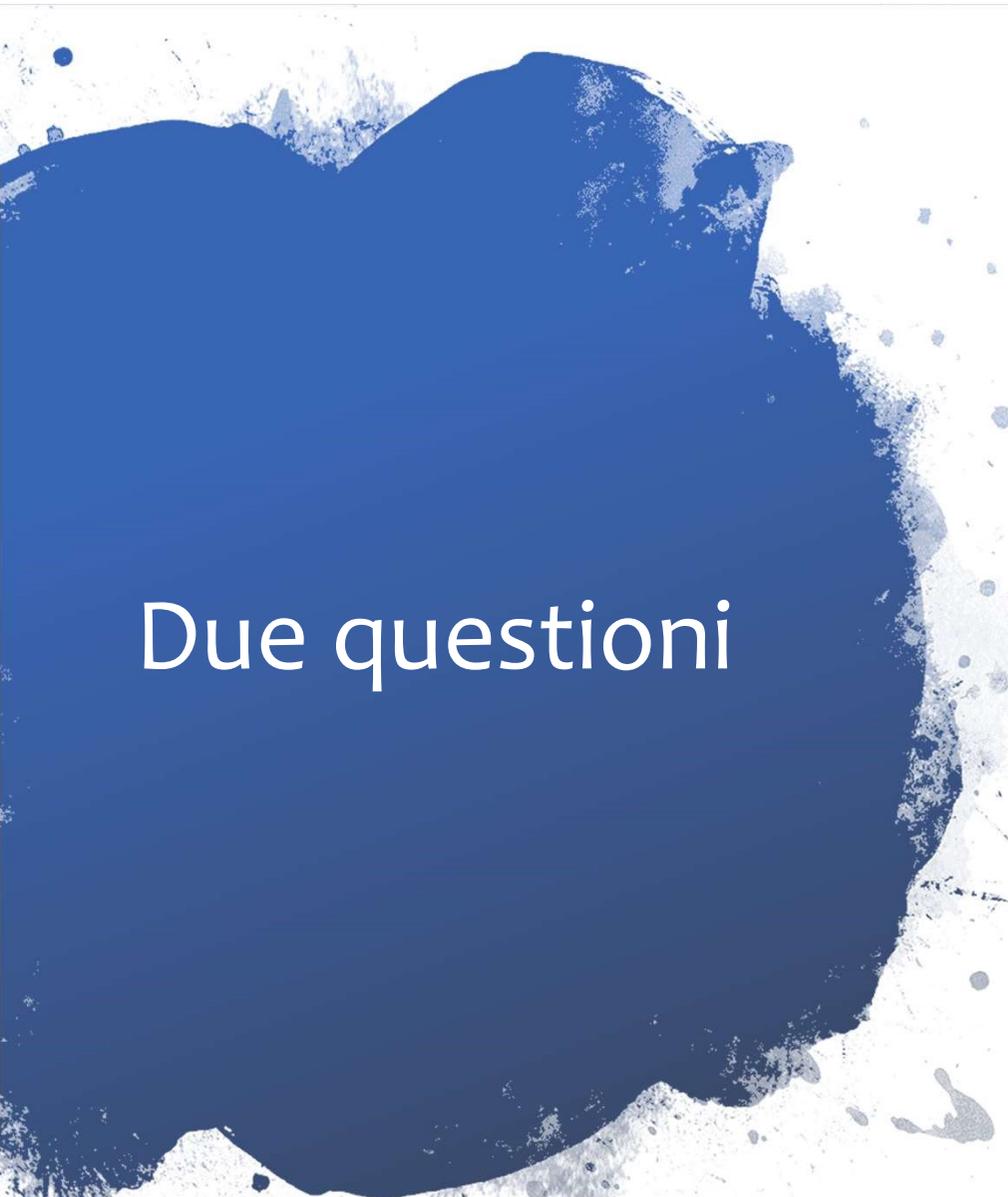
# Team Building

Lavorare insieme nel  
perseguire obiettivi  
comuni

Prendere decisioni  
condivise e  
condivisibili da tutti i  
membri dell'equipe su  
problemi urgenti

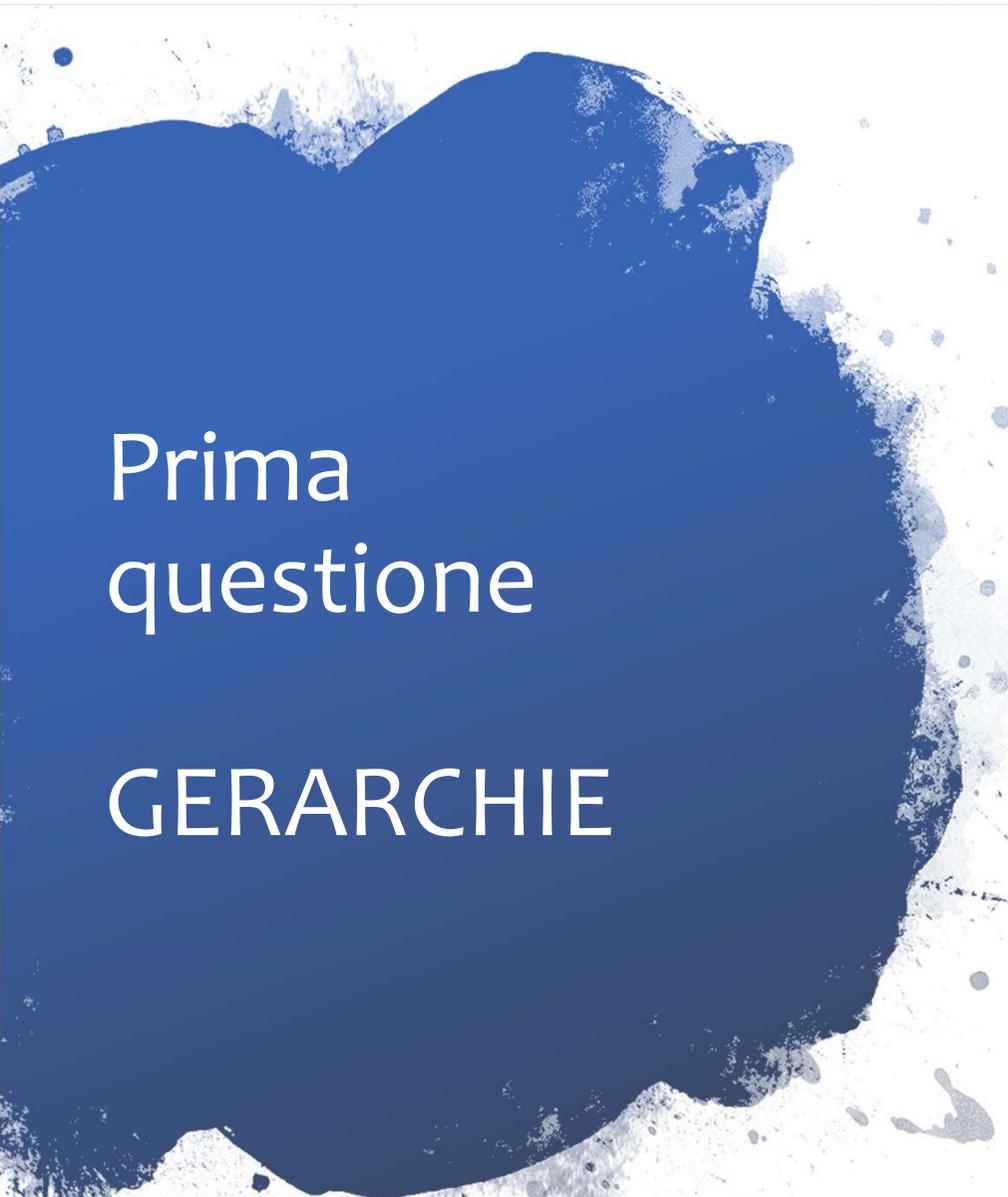
# Problem solving





# Due questioni

1. Omogeneità di potere dei membri
2. Condivisibilità delle scelte



Prima  
questione

GERARCHIE

**Palesi:** date dall'organigramma

**Implicite:**

- ✓ diverso prestigio delle professioni
- ✓ Carisma di uno o più membri
- ✓ Carattere personale
- ✓ Anzianità di servizio

DINAMICHE IMPLICITE ED ESPLICITE

controllo vs resistenza

dissenso vs consenso

Seconda questione

# CONDIVISIBILITÀ DELLE SCELTE

WORD VS WORLD

PAROLE VS MONDI

MEANING MAKING

*Idee, credenze ancorati a simboli e rituali*

POTERE DELLA CULTURA

Nataschia Bobbo, ph dr

# Practical knowledge – phronesis

How to live the good life

But good life  
isn't fixed

it isn't the same for  
everyone

Saggezza  
pratica

Mediazione tra

Propri valori  Richieste o risorse  
dell'ambiente di vita

Implica accettazione del rischio di sbagliare

## **RESPONSABILITÀ**

fare ciò che appare degno di essere fatto  
ed  
è in nostro potere di fare



Dialogo

TERRENO DI DIALOGO VA  
COSTRUITO

*public sphere*

Natascia Bobbo, ph dr



# Dialogo

Occorre mediare tra i tre sistemi

Il successo della comunicazione è condizionato dalla capacità di giungere ad un'unica definizione della situazione all'interno dei tre sistemi

# Dialogo

Decostruzione critica delle strutture ideologiche che mantengono inalterate il senso comune

**SÉ:** operare una comprensione dei suoi pre-giudizi mediante una riflessione critica

**ALTRO:** occorre cercare empaticamente di raggiungere e comprendere il suo punto di vista

**GRUPPO:** costruire una visione della situazione problematica che sia condivisa e condivisibile

# Dialogo

## **DIALETTICA**

(Decidere insieme)

Trovare insieme la verità

## **RETORICA**

(Convincere)

Persuadere l'altro del proprio punto di vista

# Per dialogare secondo la dialettica

## Regole di buona comunicazione

- ✓ Non imporsi
- ✓ Offrire delle alternative
- ✓ Essere sempre amichevoli e rispettosi

## Ritmo della conversazione dialettica

- ✓ Accoglienza
- ✓ Riconoscimento
- ✓ Formulazione

# Strategie retoriche



CONTRASTO



RIPETIZIONE



INCLUSIONE



PAROLA  
CHIAVE



UMORISMO



INDICAZIONE  
DI ASCOLTO



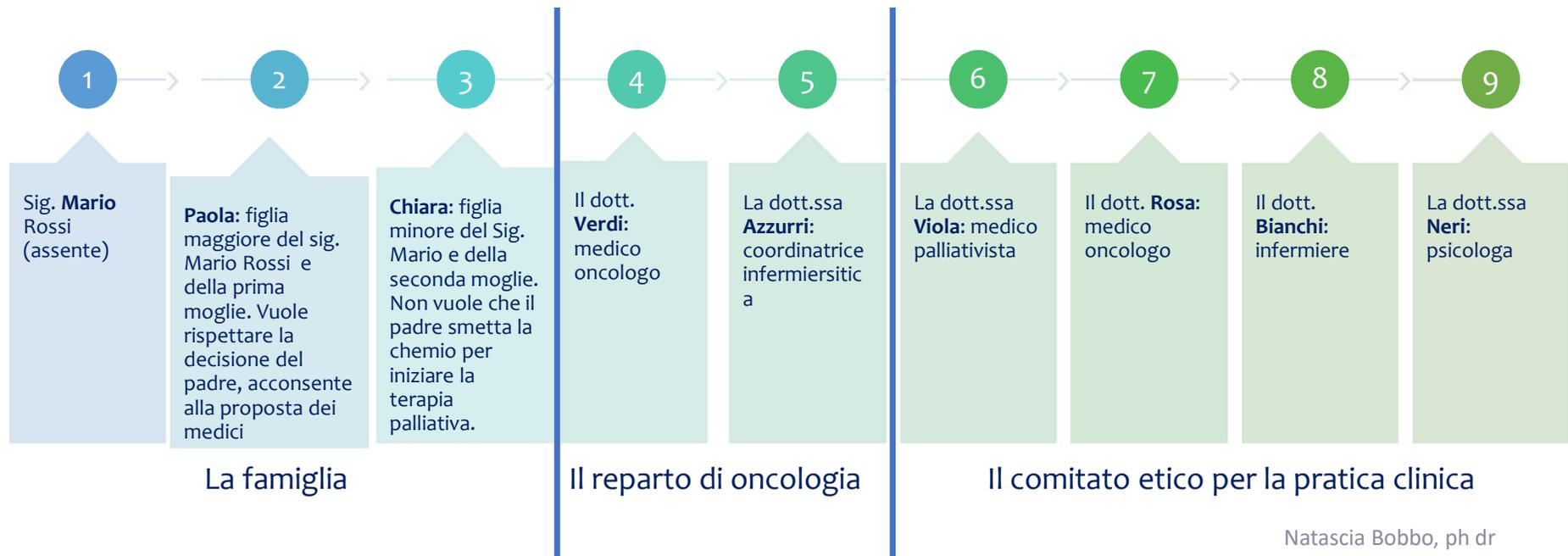
DOMANDA  
RISPOSTA

## Esercitazione

Sig. Mario Rossi (assente): 86 anni, episodi di demenza non grave, cancro alla prostata terminale ricoverato per un episodio di anemia in seguito alla terapia chemioterapica; esprime il desiderio di morire.

I medici, visti gli scarsi risultati della terapia, propongono di interrompere la chemio e di iniziare una terapia palliativa, spostando il sig. Rossi in un Hospice.

### Personaggi ed interpreti





Grazie  
dell'attenzione

[nataschia.bobbo@unipd.it](mailto:nataschia.bobbo@unipd.it)

Nataschia Bobbo, ph dr