

PRINCIPI FONDAMENTALI DELLA PROFESSIONE INFERMIERISTICA

Dott.ssa Laura De Biasio

a.a. 2025 - 2026

<https://www.ilcinemainsegna.it/video/scena-sulla-comunicazione-medico-paziente-saper-dare-cattive-notizie/>

LA COMUNICAZIONE E' SITUATA SOCIALMENTE

❑ CONTESTI

❑ RUOLI

❑ ASPETTATIVE

**PRIMA ANCORA DI COMUNICARE.....
NOI SIAMO:**

- CREDENZE
- CONOSCENZE
- COMPETENZE
- VALORI
- ASPETTATIVE
- ESPERIENZE PREGRESSE

PER COMUNICARE E' NECESSARIO UNO «*SFONDO COMUNE*»

→ TUTTE LE INFORMAZIONI CHE POSSONO ESSERE COINVOLTE NEL PROCESSO COMUNICATIVO

MA

NON SONO Né DETTE ESPLICITAMENTE Né COMUNICATE IMPLICITAMENTE

→ BISOGNA AVERE UNA BASE DI CONTENUTI/CRITERI/PREFERENZE.....

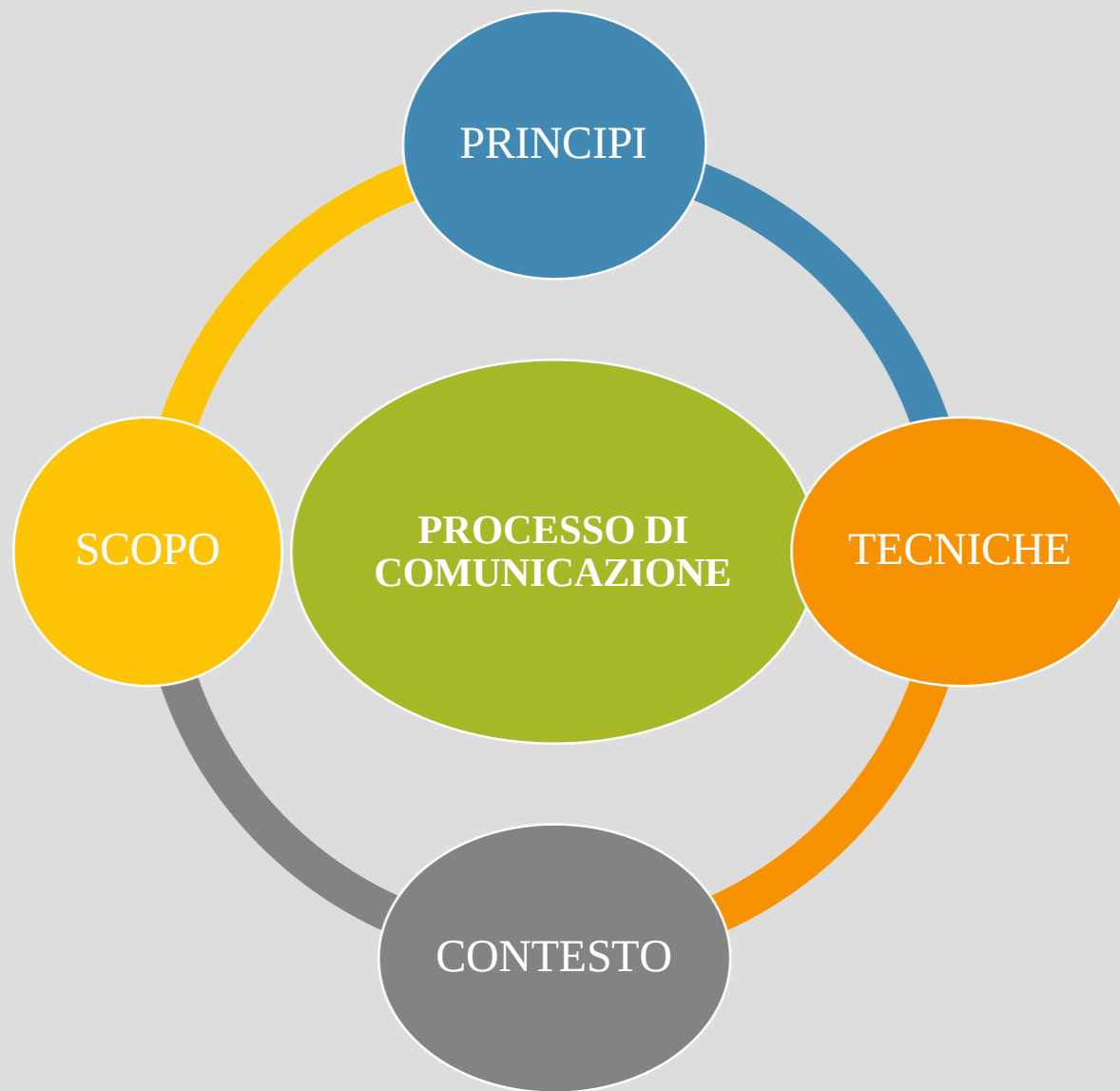
CHE SI PRESUME ESSERE MUTUAMENTE CONDIVISA TRA NOI E GLI INTERLOCUTORI

ATTENZIONE!!!!

LO SFONDO COMUNE «*DARE PER SCONTATO*»:

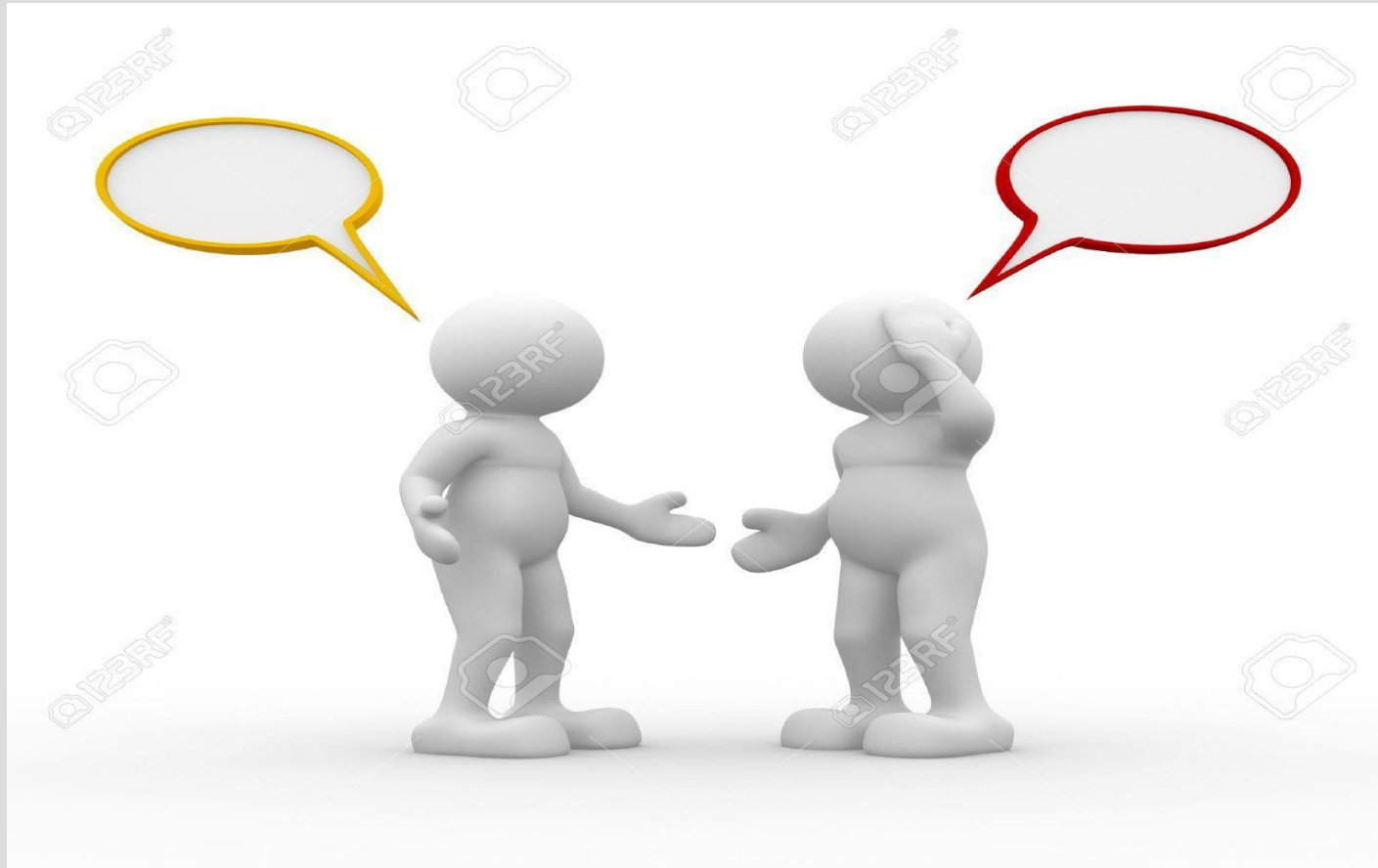
<https://www.youtube.com/watch?v=82CqCCXmcHA>

COMPETENZE RELAZIONALI



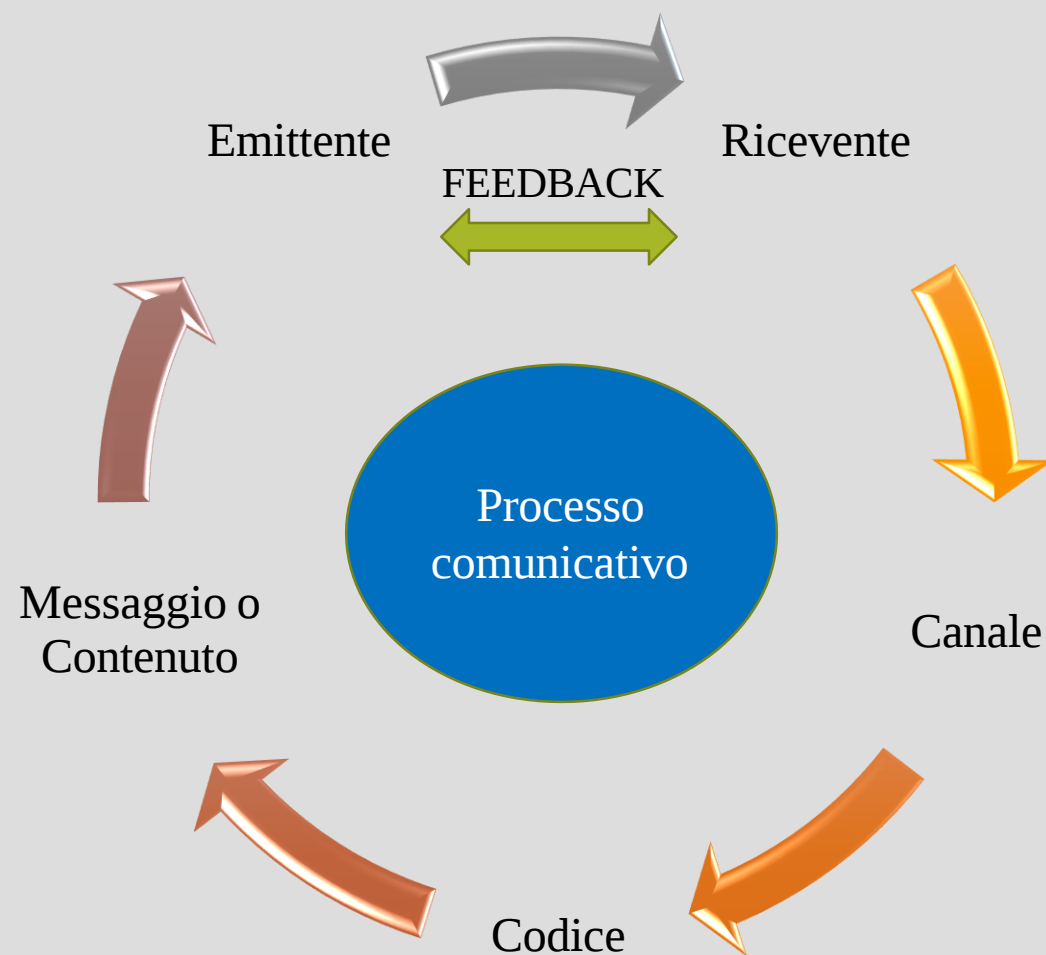
Il processo comunicativo

Comunicare significa mettere insieme, scambiare informazioni, conoscenze, bisogni, atteggiamenti, emozioni, percezioni tra soggetti coinvolti in un determinato contesto spazio-temporale su tematiche comuni

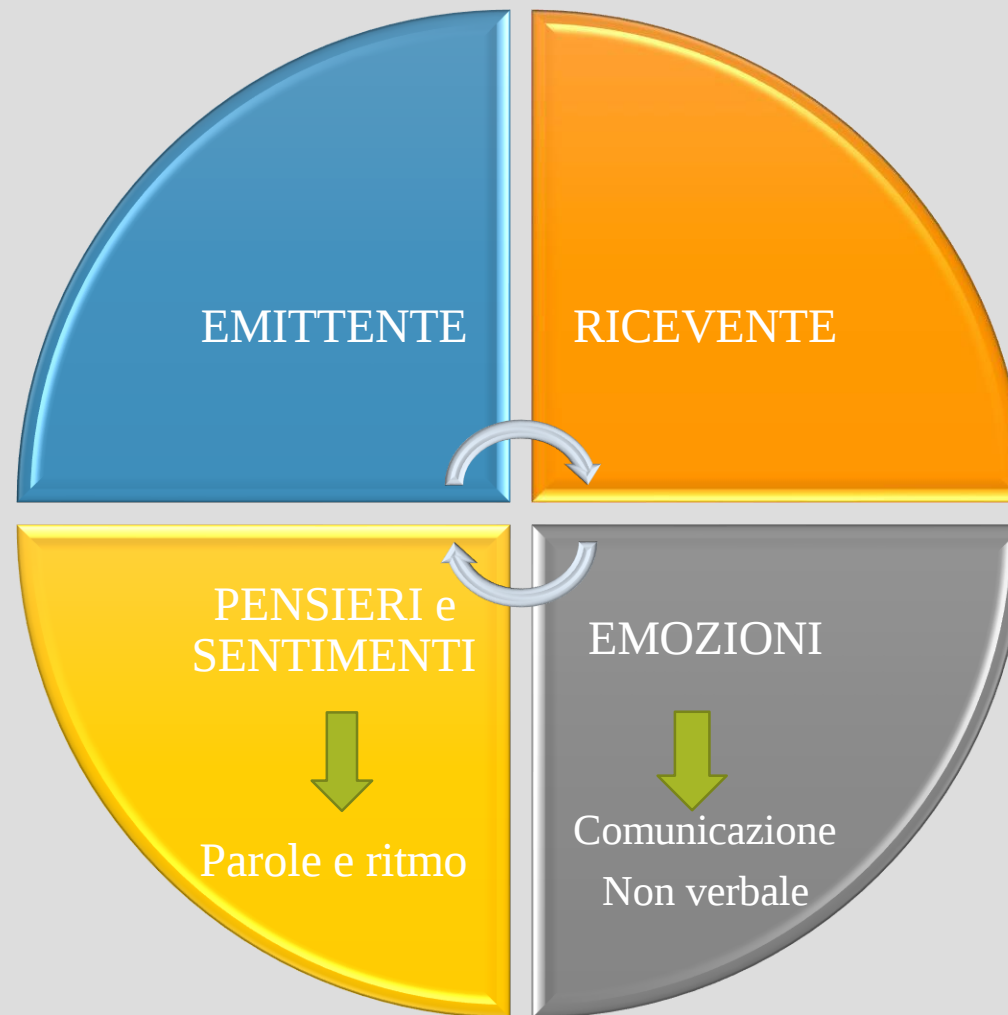


G
L
I

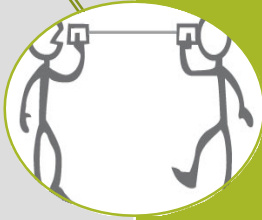
E
L
E
M
E
N
T
I



In un CONTESTO



FORME DI COMUNICAZIONE



VERBALE → è il livello che indica ciò che **SI DICE** o ciò che **SI SCRIVE**
riguarda la scelta delle parole e la costruzione logica delle frasi
si seguono le regole grammaticali e sintattiche
E' un **CODICE DIGITALE**



NON VERBALE → quello che si trasmette attraverso la postura –
movimenti – spazio occupato – aspetti estetici
→ mimiche facciali – sguardi – andature – abbigliamento
E' un **CODICE ANALOGICO**



PARAVERBALE → è il modo in cui qualcosa viene espresso attraverso la **VOCE**
TONO – VOLUME - RITMO
con le pause – risate – silenzio – espressioni sonore

Coerenza tra i 3 livelli

Non si devono
contraddire
→ Poco Efficace se
il DIRE vs il
Para/Non Verbale

Distonia di significati
→ Deve essere
uniforme il
messaggio

Efficacia dei canali comunicativi

Mehrabian

Comunicazione
VERBALE = 7%

Comunicazione
PARAVERBALE =
38%

Comunicazione
NON VERBALE =
55%



TEORIA della COMUNICAZIONE

È un modello sistemico → la comunicazione è al centro di tutto

Watzlawick – Beavin – Jackson (1971)  esponenti della scuola di Palo Alto

Definiscono i 5 **ASSIOMI** della COMUNICAZIONE UMANA
«Pragmatica della comunicazione umana»

Assioma = verità evidenti e indiscutibili alla base di dimostrazioni e teoremi
proprietà tipiche della comunicazione che hanno essenziali implicazioni relazionali

<https://www.youtube.com/watch?v=i3D8awElw-w>

<https://www.youtube.com/watch?v=oX8lO4SpYf0>

<https://www.youtube.com/watch?v=eIH-DGNbm9g>

1.

- Impossibile NON comunicare
- È impossibile non avere un comportamento in una situazione di interazione
- Il comportamento ha valore di un messaggio

2.

- Ci sono livelli comunicativi di CONTENUTO e di RELAZIONE in ogni comunicazione
- L'aspetto di contenuto viene classificato dall'aspetto di relazione → metacomunicazione
- Comunicazione sul SENSO – sul VALORE – sul SIGNIFICATO

3.

- La PUNTEGGIATURA della SEQUENZA degli EVENTI condiziona la natura della relazione
- È la connessione logico-temporale che racchiude lo scambio di comunicazione tra gli attori
- C'è una interpretazione della comunicazione degli altri e organizza il suo comportamento di conseguenza

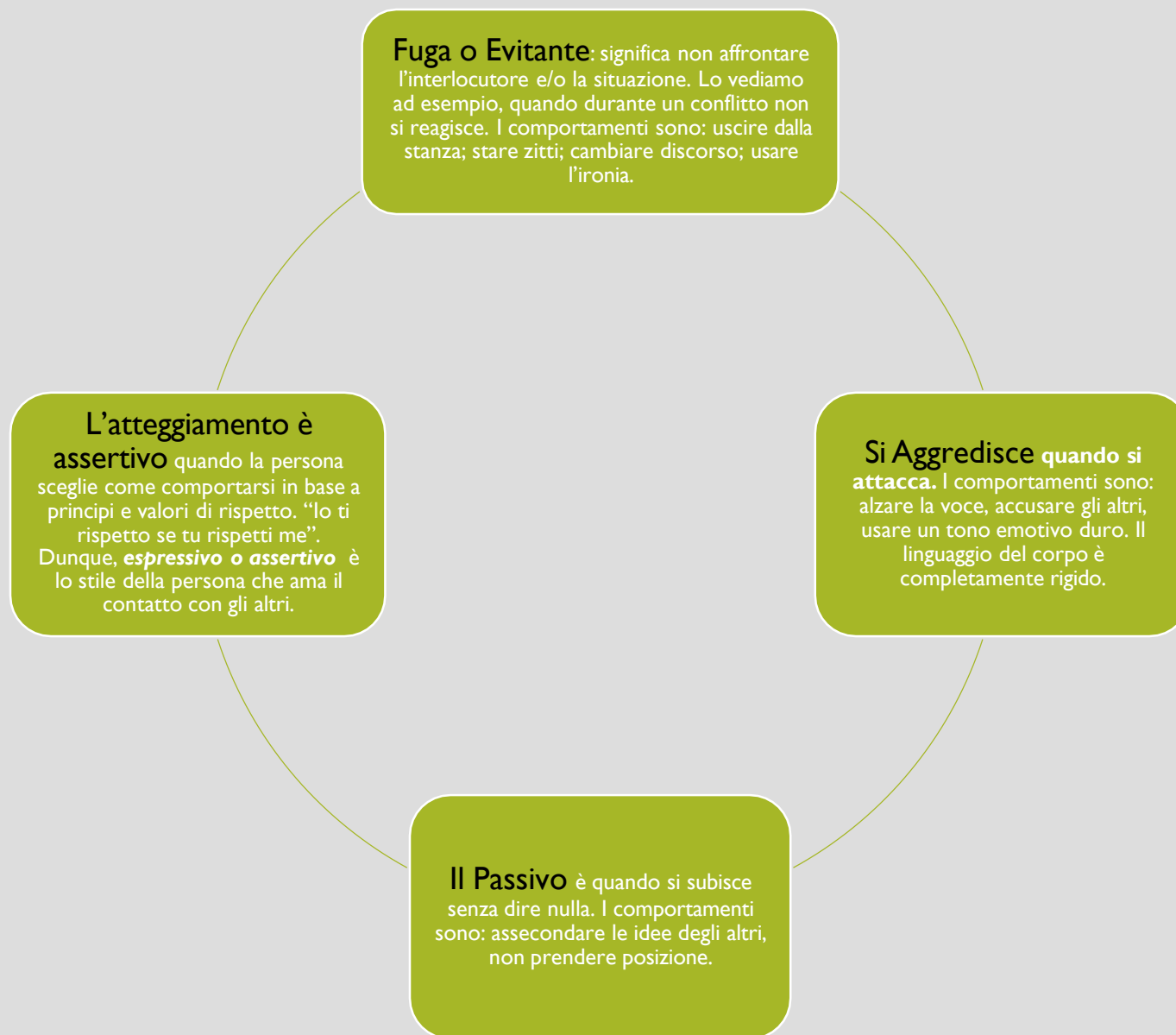
4.

- COMUNICAZIONE NUMERICA e ANALOGICA
- Il linguaggio numerico esprime gli aspetti del contenuto
- Il linguaggio analogico esprime la relazione → il non verbale

5.

- INTERAZIONE COMPLEMENTARE e SIMMETRICA
- Simmetrici → scambi di comunicazione basati sull'uguaglianza
- Complementari → scambi basati sulle differenze

STILI E ATTEGGIAMENTI DELLA COMUNICAZIONE



ATTEGGIAMENTO ASSERTIVO

- Fa valere i suoi diritti e rispetta quelli degli altri.
Raggiunge i propri obiettivi senza offendere gli altri.
Ha una buona immagine di sé, fiducia in se stesso.
Decide per se stessa.
Si esprime in modo chiaro e autonomo.

ATTEGGIAMENTO PASSIVO

- Permette che vengano violati i suoi diritti e che gli altri ne traggano vantaggio.
Non raggiunge i propri obiettivi.
Si sente frustrata, infelice, ansiosa, inibita e depressa.
Consente che gli altri scelgano per lei.

ATTEGGIAMENTO AGGRESSIVO MANIPOLATIVO

- Viola i diritti altrui per trarne vantaggio.
Raggiunge i suoi obiettivi a spese degli altri.
È belligerante e sulla difensiva: umilia e deprezza gli altri.
È esplosivo e irato.
Si intromette nelle scelte altrui.

<https://www.ilcinemainsegna.it/video/comunicare-al-telefono-2/>

<https://www.youtube.com/watch?v=QvuLqzdKtxE> «La forza della mente»

<https://www.ilcinemainsegna.it/video/coach I/>

BIBLIOGRAFIA

«Trattato di Cure Infermieristiche» – Saiani L, Brugnolli A – casa Editrice Sorbona (cap. 4)

«Umanizzazione delle cure: innovazione e modello assistenziale» – Burrai F, Apuzzo L, Micheluzzi V – G Clin Nefrol Dial 2020; 32:47-52

<https://www.sociocounseling.it/carl-rogers-e-lapproccio-centrato-sulla-persona/>

«Principi fondamentali dell'assistenza infermieristica» - Craven R, Hirnle C, Jensen S – Casa Editrice Ambrosiana (Vol I)