

Tabella 1. – La negoziazione

Negoziare come stile di relazione	Molto spesso è usato in questo modo, mettendolo a confronto con lo stile paternalistico, lo stile egualitario, lo stile orientato al paziente ecc.
Negoziare come strumento	In questo caso è sempre uno stile di relazione, ma flessibile, che viene usato in momenti ben precisi della consultazione o della relazione con il paziente, come strumento (un otoscopio un ecografo, ecc.). La frase "ora è il momento di aprire una negoziazione" esemplifica questo tipo di posizione.
Negoziare come aspetto implicito nella relazione	Rumore di fondo, aspetto implicito nella relazione medico-paziente a prescindere dalla consapevolezza degli interlocutori. In questo caso ci si interroga sulle strategie negoziali, sugli obiettivi e sugli esiti.

Tabella 2. - Modalità di controllo del paziente

(Piperno 1980, modificata)

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Il paziente sceglie il medico. • Il paziente sceglie per quale malessere consultare il medico. • Il paziente, nell'interazione faccia a faccia, può avere un modo "di parte" di narrare, presentare e sottolineare le sue malattie la sua storia. • Il paziente può non seguire le indicazioni diagnostiche terapeutiche. |
|--|

Tabella 3. - Modelli di relazione medico-paziente

(Emanuel K.L. 1992)

MODELLI	IL PAZIENTE	IL MEDICO
Modello paternalistico	Ha valori sulla salute analoghi a quelli proposti dal medico. Accetta o non accetta globalmente quanto proposto.	È un controllore che vigila sulla salute del paziente; determina necessità e percorsi per il paziente. Stabilisce se dargli o non dargli spiegazioni
Modello informativo	Ha i suoi valori sulla salute e sulla malattia fissi e consapevoli; sceglie e controlla le cure presentate dal medico	È un tecnico competente che informa adeguatamente sulle possibili scelte e sui loro sviluppi
Modello interpretativo	È conflittuale sui propri valori di salute, si aspetta spiegazioni e chiarimenti. Il paziente deve acquisire autoconsapevolezza; questo è rilevante per l'andamento delle cure	Interpreta i valori di salute in cui crede il paziente, porta alla luce conflitti e stimola presa di coscienza. Stimola il paziente a comportarsi coscientemente secondo i propri valori (del paziente). È consigliere; è consulente (<i>counselor</i>)
Modello deliberativo	È aperto allo sviluppo e alla revisione delle sue credenze sulla salute e sulla malattia: la capacità di sviluppo e cambiamento è rilevante rispetto alle cure	Amico e maestro, informa il paziente, discute con lui delle scelte, ne presenta i vantaggi e gli svantaggi, precisa la propria posizione senza imporla ma sostenendola; accetta le decisioni del paziente

Tabella 4. - Il modello negoziale di Bothelo (1992)

<i>Il modello si articola su tre livelli; in ciascuno di questi livelli si esprime la negoziazione implicita od esplicita.</i>	
I contenuti	E' l'ambito in cui si chiariscono il disease, l'illness e le variabili di contesto , in un confronto tra medico e paziente che diventa, a momenti, anche confronto tra persona e persona. In questo livello si parla di diagnosi, di prognosi, si approfondisce la malattia ma anche si approfondiscono le idee le aspettative e le paure del paziente.
I livelli di relazione	A questo livello si stabilisce il tipo di relazione e si definisce il rapporto di potere e di responsabilità . Bothelo propone quattro livelli di relazione che si incrociano con la centratura al paziente e con la centratura alla malattia: - autonomia - egualitarismo - paternalismo - autoritarismo Non necessariamente un livello di relazione è più appropriato degli altri; in una consultazione possono essere negoziati diversi livelli di relazione; in alcuni di questi livelli relazionali esiste una centratura maggiore sul paziente, in altri una maggior centratura sul medico.
Il processo di risoluzione del problema	Questo livello consta di diverse fasi, tra cui la più rilevante secondo Bothelo, è quella della gestione delle agende del medico e del paziente .

*Ciascuna di queste fasi è soggetta a negoziazione,
compresa quella delle spiegazioni e della conclusione della consultazione.*