

WORKSHOP

Criteri di organizzazione di un laboratorio di NFC

Rudi Schönhuber
Divisione di Neurologia dell'Ospedale di Bolzano
rudolf.schoenhuber@asbz.it

Organizzazioni che hanno perso di vista le esigenze dei loro clienti

- si concentrano su problemi interni all'organizzazione
- sono indifferenti ai segnali che giungono dal mercato
- definiscono le priorità seguendo criteri interni
- cercano soluzioni politiche ai loro conflitti
- rispettano i confini, lavorano in compartimenti stagni
- rimandando le soluzioni a livelli gerarchici superiori
- misurano il progresso e il successo attraverso criteri interni
- resistono al cambiamento

Modificato da Killing, 1990

Premesse

- Chi definisce un'EMG ben fatta?
 - Quanti muscoli?
 - Quale tecnica?
 - Quanto tempo?
- Contesto aziendale
 - Chi paga? Chi incassa?
 - Quali alternative abbiamo
 - Quali alternative hanno i nostri clienti?
- Perché qualcuno dovrebbe pagare per i nostri hobbies?

Differenze fra buona gestione e ricerca

obiettivo principale	miglioramento	conoscenza
generalizzazione risultati	bassa	alta
metodo scientifico	importante	essenziale
generazione ipotesi	possibile	frequente
riproducibilità	importante	essenziale
originalità	irrelevante	importante
comunicazione	politica	pubblica
impatto	locale	generale

Place of Clinical Neurophysiology

- **Diagnosis**
- **Pathophysiology**
 - severity
 - dynamics
- **Description**
 - movement disorders
 - guiding for BTx injections
- **Monitoring**
 - intra operative testing
 - quantitative assessment of changes
- **Prognosis**
 - various central and peripheral conditions

Erik Stålberg 2001

Factors determining the usefulness of Neurophysiology

- **quality of examination**
 - (technique, concept, interpretation)
 - (experience and training of staff)
- **clinical material**
- **availability**
- **waiting list**
- **reporting**
- **patient acceptance**
- **cost / reimbursement**

Erik Stålberg 2001

Che cosa determina la prescrizione medica?

- stato morboso del paziente
- incertezza professionale
- etica medica, statuto e ruolo professionale
- grado di informazione e stato sociale del paziente
- stile, livello di vita e impegni finanziari del medico
- quadro legale dell'esercizio della professione medica
- esistenza di meccanismi di verifica e controllo dell'attività
- politiche di marketing dei produttori di articoli sanitari
- possibilità di accesso alle strutture diagnostiche e terapeutiche ospedaliere
- attrezzatura dello studio medico
- densità medica
- modalità di remunerazione dell'attività medica
- sesso, età e cultura del medico



Domenighetti, 1994

Esperienza quotidiana...

- Donna di 49 anni
- da qualche mese formicolio alla mano dx, da 10 giorni anche a sn
- si sveglia per dolore al braccio
- migliora se scuote la mano
- **RICHIESTA DI ESAME URGENTE!**

Dividetevi in 4 gruppetti....

Quali sono i legittimi interessi

- della paziente
- del medico neurofisiologo
- del responsabile di struttura
- dell'azienda sanitaria

Da tenere in considerazione..

Chi sono le parti interessate?

- pazienti
- elettromiografisti
- contrattori
- ortopedici
- datori di lavoro
- amministratori
- famiglie
- società scientifiche
- baroni

Che cosa vogliono?

- diagnosi certe
- accesso rapido
- prezzo ragionevole
- nessun dolore
- non perdere il paziente
- vender aghi monouso
- disegno ergonomico
- controllo occupazionale

Managerialità

- Rispondere alle legittime richieste
 - Prevedere la domanda
 - Scoprire i bisogni
 - Conoscere i propri limiti
 - Ottimizzare la risposta
-
- **Superare le aspettative dei clienti**

