



## **LINEE GUIDA NEGOZIAZIONE TARIFFE**

**OBIETTIVI:** questo lavoro di formulazione di alcune “linee guida” è teso a dare ai professionisti delle indicazioni su come formulare la prima proposta di tariffa al paziente. Una riflessione su questa delicata fase è utile per:

- legittimare il professionista nell’avanzare al paziente una proposta di tariffa
- omogeneizzare le proposte dei professionisti per macrocategorie di pazienti
- al tempo stesso mantenere e salvaguardare la flessibilità caratteristica dello Sportello e la sensibilità del singolo professionista all’interno delle macrocategorie

Abbiamo pensato ad alcune **DOMANDE** che dovrebbero aiutare il professionista a farsi un’idea della situazione economica attuale del paziente, sulla base della quale poi avanzare la proposta di tariffa.

**N.B:** non intendiamo questa come un’intervista semistrutturata da condurre rigidamente al paziente, ma come una serie di informazioni che ciascuno può raccogliere più o meno creativamente e a suo modo durante il primo colloquio. Alcune cose emergono spontaneamente, il paziente ce le dice, altre possono aver bisogno di alcune nostre domande più o meno dirette. Queste domande costituiscono perciò più una griglia da tenere in mente, un aiuto per individuare cosa ci manca di sapere e come poterlo chiedere, una cartina di tornasole per sapere se abbiamo davvero esplorato tutte le variabili in gioco per farci un’idea chiara della situazione economica del paziente.

Proviamo a sistematizzarle in uno schema che tiene conto delle diverse situazioni.



## 1. QUAL E' LA TUA OCCUPAZIONE ATTUALE?

### STUDIO (PZ STUDENTE)

#### ESPLORAZIONE DELLE FONTI DI SOSTENTAMENTO:

-Chi sostiene i tuoi studi?

#### ESPLORAZIONE DELLE FONTI DI GUADAGNO DI COLORO CHE SOSTENGONO GLI STUDI DEL PZ

- qual è la loro occupazione e poi stesse domande del soggetto lavoratore parafrasate per la situazione di studente a carico, quindi:

-il lavoro dei tuoi permette di condurre alla famiglia una vita dignitosa?

- lavorano entrambi e contribuiscono alla vita familiare VS lavora solo uno dei due?

- la tua famiglia ha altre forme di guadagno o dei risparmi?

- quanto è sicura la condizione lavorativa VS i tuoi versano in una situazione di precarietà?

- sai o senti che i tuoi cambieranno lavoro nel breve/medio termine?

#### ESPLORAZIONE DELLE SPESE:

- quante persone la tua famiglia ha in carico?

- spese fisse per istruzione o salute per uno o più dei membri?

- avete degli hobby in famiglia?

N.B. Bisogna prestare attenzione agli studenti, poiché molto spesso non hanno ben presente il valore dei soldi e del lavoro e, quindi, non quantificano e qualificano il valore di un percorso psicologico.

### LAVORO (PZ LAVORATORE)

#### ESPLORAZIONE DELLE FONTI DI GUADAGNO:

- il tuo lavoro ti permette di mantenerti/condurre una vita dignitosa?

- se sposato o convivente il partner contribuisce alle spese familiari? Lavoro del partner?

- devi fare sacrifici e se si quali?

- hai altre fonti di guadagno o dei risparmi?

- quanto è sicura la tua condizione lavorativa VS sei in una situazione di precarietà?

- senti esigenza di cambiare lavoro nel breve/medio termine?

#### ESPLORAZIONE DELLE SPESE:

- hai persone a carico (conviventi/figli)?

- hai spese fisse per istruzione o salute?

- hai degli hobby?

### NULLA (PZ DISOCCUPATO)

#### ESPLORAZIONE DELLE FONTI DI SOSTENTAMENTO:

- sussidi/pensioni o simili?

- da quanto tempo sei in una condizione di disoccupazione?

- sei attivamente impegnato nella ricerca di un lavoro oppure no?

#### ESPLORAZIONE DELLE SPESE:

- hai persone a carico (conviventi/figli)?

- hai spese fisse per istruzione o salute?

- hai degli hobby?



DOMANDA DA PORRE A TUTTI:

## 2. COME PENSI DI SOSTENERE LE SPESE DI UN PERCORSO PSICOLOGICO?

Domanda per far entrare il paziente in una dimensione di esame di realtà.

Ci ha già pensato? Non si è posto la domanda? Ci pensa adesso per la prima volta?

Bene in ogni caso, ma è un modo per responsabilizzare il paziente anche a trovare delle soluzioni alla sua situazione specifica, che non devono necessariamente passare dal proporre noi una cifra stracciata. Sanno che sono in un servizio comunque a pagamento (per quanto flessibile e che va incontro alle esigenze personali).

Es: a questa domanda lo studente che non vuole chiedere aiuto alla sua famiglia (pur potendosi la famiglia permettere di supportarlo) può ingegnarsi per capire come farcela da solo (cercare un lavoretto, rinunciare a un aperitivo ecc...)

Domanda corollario a questa:

### 2.1 C'È QUALCOSA A CUI PENSI CHE POTRESTI RINUNCIARE PER INTRAPRENDERE QUESTO PERCORSO?

A questo primo lavoro seguirà, nel nostro prossimo incontro, la definizione delle sottocategorie di queste categorie macro (STUDENTE, LAVORATORE, DISOCCUPATO) per cogliere tutte le sfumature interne.. es di cose a cui abbiamo già pensato:

CATEGORIA STUDENTE :

in sede o fuori sede?

Studente universitario, di master e specializzazioni o di corsi professionalizzanti?

CATEGORIA LAVORATORE:

lavoro a tempo indeterminato, determinato, libero professionista o lavoro saltuario?

Questo questo lavoro sulle domande ci ha aiutato e spero ci aiuti tutti a riflettere su quanto davvero esploriamo delle situazioni attuali dei nostri pazienti, su quanto temiamo di essere o siamo indelicati, su quanto tralasciamo per paura di esplorare ecc... insomma un lavoro in itinere ma molto stimolante!



## **RANGE TARIFFE**

-**Basso:** 25-30 euro (studenti con famiglia non abbiente e situazioni di crisi economica)

-**Medio:** 35-45 euro (lavoratori che un guadagno medio—basso e studenti con famiglie abbienti)

-**Alto:** >45 euro (lavoratori con un buon stipendio)

N.B. La tariffa a 20 euro è riservata solo per le persone con nessuna possibilità economica e che richiedono un intervento con urgenza; proprio per questo motivo è importante valutare bene sia la situazione economica della persona sia l'urgenza della richiesta, tenendo conto il *diritto alla Salute* principio su cui si basa il nostro servizio.

Se i pz arrivano con **assicurazione** che copre spese sanitarie occorre considerarlo nella negoziazione, la tariffa da proporre sarà di 50€ o più, indagando modalità di funzionamento assicurazione.