

# La communication non verbale et ses alternatives dans la relation usagers/professionnels

## Contexte

---

Même si la cible de ce type de formation est souvent le personnel des services d'EHPAD et de gériatrie, dans de nombreux services de chirurgie, les soignants se retrouvent avec des patients de plus en plus âgés et avec lesquels la communication est parfois très difficile. En ce sens la communication non verbale pourrait s'intégrer dans un processus de formation.

## Objectifs

---

- Échanger avec les patients déments/désorientés ou non communicants
- Améliorer la prise en charge et la relation patient/soignant

## Programme

---

### JOUR 1 :

- Les fondements de la communication
- Comprendre la place de la communication non verbale dans la relation d'aide
- Les situations d'altération communicationnelle au cœur des soins
- Exemples de situations rencontrées et recherches de pistes possibles en réponse, en lien avec
- les recommandations de bonnes pratiques et le cadre réglementaire.

### JOUR 2 :

- Hypothèses sur le « monde » des patients non communicants : en termes d'émotions, d'angoisses, de fragilité, de rapport avec le temps, les soins...
- Les méthodes et aides techniques pour communiquer non verbalement
- Savoir lire les messages non verbaux, savoir y répondre
- Le toucher relationnel et ses représentations : caractéristiques, intérêts, limites
- Présentation du travail d'intersession

### JOUR 3 :

- Retour sur le travail d'intersession
- Analyse en groupes de cas concrets et mises en situations
- L'importance du travail en équipe auprès des patients non communicants

- Présentation des outils utilisés et/ou créés durant l'intersession
- Élaboration du plan d'action d'amélioration
- Bilan de la formation

**Public**

**L'ensemble des personnels soignants des établissements de santé.**

**Exercice**

**2025**

**Nature**

**AFR**

**Organisé par**

**CONSEIL PUBLIC**

**Durée**

**21 heures**

**Typologie**

**Formation continue ou Développement des connaissances et des compétences**