

Comment annoncer un diagnostic défavorable (grave) en situation de crise

CODE STAGE : NSVAL0042

INFORMATIONS PRATIQUES

Dates de la formation :

Voir catalogue ENSV-FVI

<https://ensv-fvi.fr/formation-continue/>

Durée :

1,5 jours

Lieu :

Ecole nationale des services vétérinaires (ENSV) – 1 avenue Bourgelat, 69280, Marcy-L'Étoile

Public cible :

Inspecteurs ou cadres de services déconcentrés (DDPP ou SRAL) en charge de dossier santé protection animale, sécurité sanitaire des aliments (gestion d'alertes sanitaires) ou protection de l'environnement.

Taille du public :

Consulter l'ENSV-FVI

Intervenants / Formateurs (ou Référents techniques) :

- Consultant.

- +/- référent MASA (MUS)

Responsables pédagogiques :

Valérie GUIRAL-TREUIL, ENSV-FVI

Modalités d'inscription :

Téléinscription via « Mon Self Mobile »

Accessibilité :

Formation accessible pour les PMR / personnes invalides

CONTEXTE

Les retours d'expérience sur la crise de l'influenza aviaire notamment dans le sud-ouest ont mis en évidence la nécessité de se préparer et/ou de se faire accompagner pour annoncer un diagnostic défavorable (grave) en situation de crise.

Autrement dit, l'annonce de mauvaises nouvelles (suspicion d'épizootie, confirmation de l'infection, abattage des animaux...) et les incertitudes souvent liées sont sources de stress et d'éventuels impacts émotionnels durables pour les personnes concernées, y compris pour les agents du ministère en charge de ces dossiers.

LA FORMATION

Objectif général :

Améliorer l'approche relationnelle et psychologique lors de l'annonce d'un diagnostic grave ou défavorable.

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre et analyser les réactions humaines engendrées par une situation de crise ;
- Connaître les caractéristiques de l'écoute active ;
- Développer des techniques de communication assertive.

Contenu :

- Mécanismes de défense mis en place par notre psychisme (le déni, l'agressivité, les pleurs, la sidération psychologique...);
- Savoir reconnaître les mécanismes de défense et comprendre leur rôle pour mieux se positionner ;
- Les principes de l'affirmation de soi et sa traduction dans la communication non verbale ;
- Gestion de ses propres émotions et formulation de sa pensée ;
- Techniques d'entretien semi directif : la reformulation, le reflet, le questionnement...

Méthodes pédagogiques :

Mises en situation, retours d'expérience à partir d'exemples pratiques, auto-analyse