

## Thérapie manuelle cognitive

### OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Connaître les mécanismes, en science cognitive, qui forgent notre système de représentation et ses failles (biais et heuristiques).

- Savoir détecter, à partir d'une grille de critères objectifs, le comportement adopté par le patient dans le contexte du soin.

- Choisir la posture de soignant adaptée au comportement du patient pour optimiser le recueil d'informations et la qualité de la communication.

- Connaître les principes de la communication d'influence et ses applications dans l'accompagnement de son patient au cours et après sa rééducation.

### PUBLIC CONCERNÉ :

Masseurs-Kinésithérapeutes DE - ostéopathes DO - infirmiers(ères) - médecins

### PRÉ-REQUIS NÉCESSAIRE POUR SUIVRE LA FORMATION :

Posséder le diplôme du public concerné.

### MODALITÉS D'ACCÈS / D'INSCRIPTION À LA FORMATION :

À partir de notre site par l'envoi d'un dossier d'inscription validé après la réception du règlement et du Contrat de formation signé.

### MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE LA FORMATION :

Approche pédagogique active basée sur des techniques pratiques et des cas cliniques.

### TEMPS DE FORMATION :

3 jours, soit 21 heures.

### FORMATEUR POUR KINÉ FORMATIONS :

Ludovic HAREL, kinésithérapeute/ostéopathe. Certifié dans le domaine du profilage et de l'analyse comportementale (détection de la malveillance, PNL, Process COM, Lab Profil, détection du mensonge, négociation).

### DESCRIPTION DE LA FORMATION :

La relation soignant-soigné tient une place essentielle dans les métiers de la santé et constitue, pour beaucoup, la principale source d'épanouissement dans ce métier. Pourtant, les praticiens ne sont pas formés aux sciences cognitives et sociales qui régissent la communication interpersonnelle.

Cette formation se propose de leur donner les moyens de développer cette compétence pour mieux communiquer et se prémunir des effets indésirables.

## Contenu de la formation

- Bases physiologiques et théoriques en sciences cognitives et sociales.
  - Le modèle de «la carte du monde» selon la PNL
  - Personnalité/comportements, l'importance du contexte
  - Le concept de «NUDGE», ou comment influencer dans l'intérêt de l'autre
  - Les 6 grands leviers d'influence qui régissent nos prises de décisions.
- Le profilage comportemental
  - Le modèle PCM et les 6 grands types de personnalités
  - Comportements sous stress
  - Les névroses
  - Les états «limites»
  - Les positions de vie
  - Les jeux/rackets/manipulations et mensonges
- La posture de soignant
  - Le «nudge», le cabinet et son influence sur le patient
  - La première impression
  - Les 6 attitudes relationnelles de PORTER
  - L'écoute active (méthode SEMPER et CRAMER)
  - L'importance de la conclusion/confirmation et du recadrage adulte +/-
- Le profilage linguistique
  - Application en fonction des profils comportementaux
  - L'utilisation de ces outils dans la communication en pratique
  - Le langage d'influence
  - Les principes de négociation appliqués au métier de soignant
- La communication d'influence
  - Les 6 leviers en pratique
  - La méthode de motivation en 4 étapes
  - L'énoncé de la mauvaise nouvelle
  - Le test du macho (selon LAB Profile)
  - Le langage d'influence adapté au profil du patient
- Les profils «à risques».

#### KINÉ FORMATIONS

8 rue Baron Quinart

08000 CHARLEVILLE-MÉZIÈRES

Tél. : 01 42 22 63 50

[www.kine-formations.com](http://www.kine-formations.com)

Déclaration activité : 21 08 00367 08

## BIBLIOGRAPHIE :

- H.THALER,R. et R.SUNSTEIN,C., NUDGE, comment inspirer la bonne décision, POCKET, Paris, 2017.
- KAHNEMAN,D., SYSTEME 1, SYSTEME 2, les deux vitesses de la pensée, FLAMMARION, Roubaix, 2012.
- CARDON, A., LENHARDT, V., et NICOLAS, P., L'analyse transactionnelle, EYROLLES, Paris, 2015.
- GOULARD,E., Comprendre et maîtriser l'intelligence non verbale, QUOTIDIEN MALIN ÉDITIONS, Paris, 2014.
- NAVARRO, J. et Pr KARLINS, M., Ces gestes qui parlent à votre place, les secrets du langage corporel, IXELLES Éditions, 2014.
- JOULE, R-V., BEAUVOIS J-L., Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens, PUG, Grenoble, 2014.
- CIALDINI, R., Influence et manipulation, comprendre et maîtriser les mécanismes de persuasion, POCKET, Paris, 2014.
- PEUCHERET, F., Du mensonge à l'aveu, AMENTYS Éditions, Paris, 2014.
- PEUCHERET, F., Le petit livre noir de la manipulation, LULU Éditions, 2012.
- BESQUEREAU, C., NELATON, S., La process com @, EYROLLES, Paris, 2015.
- ROSE CHARVET, S., Communication motivation efficacité, maîtriser le langage d'influence, STRATÉGIES DE RÉUSSITE success strategies.
- ROSE CHARVET, S., Le plein pouvoir des mots, Interéditions/Éditions pour tous, Paris et Montréal, 2010.
- PASCAL, B., La thérapie des schémas, principes et outils pratiques, 2ème édition, ELSEVIER MASSON, Issy-les-Moulineaux, 2018.
- CAUVIN, P., CAILLOUX, G., Les types de personnalité MBTI ® et CCTI ®, se connaître pour construire des relations harmonieuses, ESF SCIENCES HUMAINES, Paris, 2016.
- D'ALMEIDA, F., La manipulation, QUE SAIS-JE ?, Paris, 2017.
- ZIMMER, T., Le renseignement humain à l'ère numérique, VA ÉDITIONS, Versailles, 2018.
- MUCCHIELLI, A., L'art d'influencer, ARMAND COLIN, Paris, 2009.
- ÉLISSALDE, B., TOMAS, F., DELMAS, H., RAFFIN, G., LE MENSONGE, DUNOD, Malakoff, 2019.
- RAYMOND, P., Accroître l'efficacité des relations professionnelles avec la PNL, INSTITUT REPÈRE, Paris, 2016. PELABERE, J., Négociation avancée, INSTITUT NERA, Paris, 2022.

**Nature de l'action définie à l'article L.6313-1 du code du travail :** Actions d'adaptation et de développement des compétences.

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- **Méthode participative - interrogative** : les stagiaires échangent sur leurs pratiques professionnelles, à partir de cas cliniques et des résultats des grilles pré-formation.
- **Méthode expérientielle** : méthode pédagogique centrée sur l'apprenant qui consiste à lui apporter de nouvelles connaissances.
- **Méthode expositive** : le formateur donne son cours théorique, lors de la partie cognitive.
- **Méthode démonstrative** : le formateur fait une démonstration pratique sur un modèle anatomique, devant les participants lors des TP.
- **Méthode active** : les stagiaires reproduisent les techniques par binôme.

- Fourniture des supports de cours de la formation
- Vidéos anatomiques
- Vidéo-projecteur
- Tables de massage
- Mise en pratique des techniques.

### SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 1) Questionnaire pré-formation
- 2) Évaluation à chaud : le formateur remettra à chacun des stagiaires une fiche d'évaluation de formation en fin de stage, qui lui sera restituée. Elle permettra au formateur de valider ou non les acquis des stagiaires. Une attestation de fin de formation sera remise aux stagiaires.
- 3) Questionnaire post-formation (1 mois après la formation).

**NOUS VOUS REMERCIONS POUR VOTRE CONFIANCE**

Pour aller plus loin, [rendez-vous sur notre site](#)

