

h e d s

Haute école de santé
Genève

Filière Nutrition et diététique

L'attitude professionnelle attendue d'un professionnel en devenir

Oriane Cochand



Hes·SO GENÈVE
Haute Ecole Spécialisée
de Suisse occidentale

Rue des Caroubiers 25
CH -1227 Carouge

T +41 22 388 56 00
F +41 22 388 56 01

diet.heds@hesge.ch
www.hesge.ch/heds

L'attitude professionnelle

- Qu'attend-on d'un professionnel?



Présentation d'un cas

- *Mettez-vous par groupes de 5*
- *Evaluez la prestation de l'« étudiant »*
- *Donnez-lui un feed-back constructif*

KFH

- En tant que *professionnels*, les diététiciens s'engagent pour la santé et la qualité de vie de la personne et de la société, ainsi que pour une pratique respectueuse de l'éthique et un engagement envers leur propre santé.

Le Soi et le Rôle professionnel (Boula)

3 composantes:

- Affective (estime de soi)
- Cognitive (concept de soi)
- Comportementale (présentation de soi)



Phaneuf, M. (2010)

Les attitudes et les comportements professionnels

- **Les dimensions propres à la personne de l'étudiante :**
 - . **Connaissance de soi/ estime de soi /confiance en soi**
 - . **Affirmation de soi/leadership éclairé**
 - . **Métacognition**
 - . **Professionalisme**
 - . **Présentation personnelle**
- **Les dimensions tournées vers l'autre : (malade, famille, collègues ou autres intervenants)**
 - . **Sens de l'éthique**
 - . **Sensibilité à l'autre**
- **Les dimensions tournées vers l'action :**
 - . **Autonomie de jugement et d'action**
 - . **Esprit d'observation et d'analyse des situations**
 - . **Sens de la planification et de l'organisation**

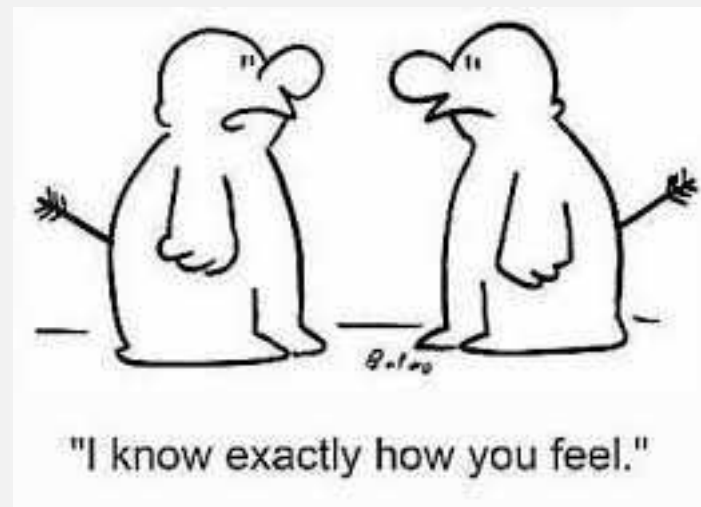


Les dimensions propres à l'étudiant

- Connaissance de soi/estime de soi/confiance en soi
- Affirmation de soi/leadership éclairé
- Métacognition
- Professionnalisme
- Présentation personnelle

Les dimensions tournées vers l'autre

- Sens de l'éthique
- Sensibilité à l'autre



Les dimensions tournées vers l'action

- Autonomie de jugement et d'action
- Esprit d'observation et d'analyse des situations
- Sens de la planification et de l'organisation



Dérives perverses du souci de reconnaissance du Soi professionnel

Boula

- L'idôlatrie
- L'illusion de reconnaissance
- L'autisme
- La fusion avec tout le monde
- L'orgueil
- La vanité
- Le dévouement
- La victimisation

h e d s

Haute école de santé
Genève

Filière Nutrition et diététique



Jeux de rôle

- *Préparez votre jeu.*
- *Répartissez-vous les critères d'évaluation.*
- *Observez et évaluez les aptitudes professionnelles de l'étudiant grâce à la grille d'évaluation.*
- *Identifiez, si elle vous paraît prégnante, une dérive de Boula.*

Savoir communiquer sur des sujets sensibles



Parfois on aimerait dire...



Savoir communiquer autour de sujets sensibles



Savoir communiquer autour de sujets sensibles

1. Annoncer le cadre
2. Entrer dans le dialogue
3. Passer à l'action

Crucial conversations K. Patterson, J. Grenny, R. McMillan, A. Switzler

Annoncer le cadre

Définir en premier lieu, le passage à l'action résultant de la discussion :

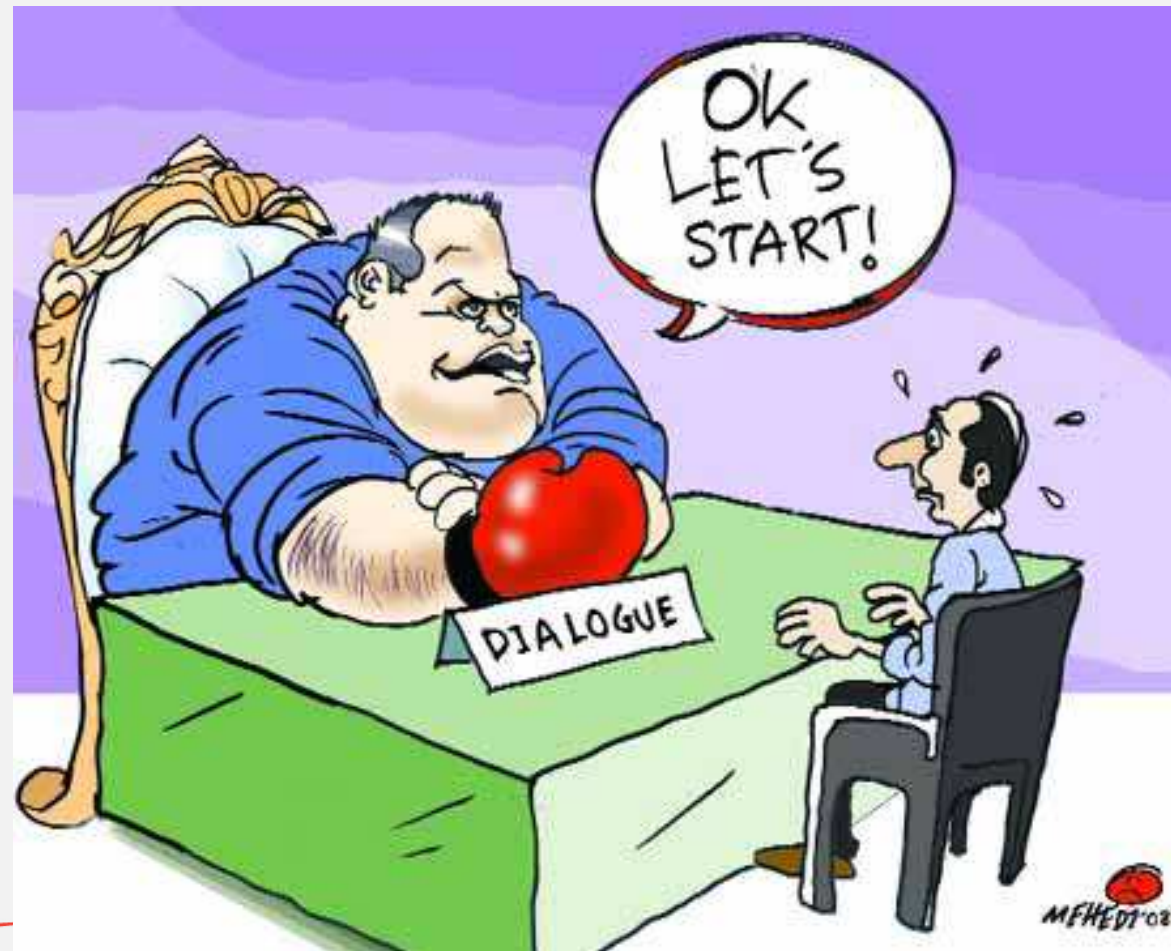
« Nous devons discuter ensemble et à terme...



- NOUS définirons des moyens d'action ou
- JE te donnerai la marche à suivre. »

Crucial conversations K. Patterson, J. Grenny, R. McMillan, A. Switzler

Entrer dans le dialogue



Entrer dans le dialogue

1. Créer une zone de sécurité
2. Maîtriser ses histoires
3. Demander le plan de l'autre
4. Convergence
4. Comparaison

1. Créer une zone de sécurité:
trouver un but commun,
s'exprimer par contraste,...

2. Maîtriser ses histoires:

- communiquer les faits
- raconter son histoire

→ *Parler avec pondération: je me demandais, il m'avait alors semblé...*



3. Demander le plan de l'autre

→ *Encourager l'analyse: qu'en penses-tu? Est-ce que je me trompe? Pourrais-je avoir ta version?*

- demander
- refléter
- paraphraser
- supposer

4. Convergence

4. Comparaison

Entrer dans le dialogue

h e d s

Haute école de santé
Genève
Filière Nutrition et diététique

1. Créer une zone de sécurité
2. Maîtriser ses histoires
3. Demander le plan de l'autre
4. Convergence
4. Comparaison



Passage à l'action

a) Fixer les objectifs

b) Délais

a) Assurer le suivi



Jeux de rôles

- *Discutez entre vous pour mettre au point une stratégie de communication sur les points faibles ou dérives de l'étudiant.*
- *Communiquez-lui en quoi son attitude est non-professionnelle et les directions à prendre pour l'améliorer.*

Clin d'oeil

- « Pour être un bon stagiaire, l'étudiant doit d'abord avoir eu la théorie. »

Clin d'œil aux PF ayant des stagiaires de 1^{ère} année

- J'ai commencé mon activité en vous mettant en activité sans avoir eu de théorie préalable.
- → situation problème: identification des difficultés et envie de recherche de solution
- // avec stages 1^{ère} année: n'ont pas eu la matière mais le fait d'entrer directement dans la pratique créé l'intérêt, oblige les étu à aller chercher le sens, et donc la connaissance.
- La posture développée par l'étu est la recherche de sens et elle est source de motivation
- De plus, des étudiants qui cherchent des solutions à des problèmes deviennent des professionnels créatifs (niveau HES).
- *PF peut répondre ou choisir de réorienter sur lectures, exercices, tâches d'observation, par des questions aux pairs, etc.*

- « Évaluer, c'est créer », Friedrich Nietzsche

h e d s

Haute école de santé
Genève
Filière Nutrition et diététique

**Un immense merci pour votre
participation!!!**



Bibliographie

- Boula, J.-G. (2012). Le soi et le rôle professionnel. *Psychologie et éthique médicales*. Repéré à http://www.gfmer.ch/Presentations_Fr/Soi_role_professionnel.htm
- Patterson, K., Grenny, J., McMillan, R., Switzler, A. (2009, traduit par C. Billon). *Conversations cruciales. Des outils pour s'exprimer quand les enjeux sont de taille*. Bruxelles: Ixelles éditions.
- Phaneuf, M. (2010, août). Quelques repères pour évaluer les attitudes et les comportements professionnels en soins infirmiers. *Infiresources*. Repéré à http://www.infiresources.ca/fer/depotdocuments/Quelques_reperes_pour_evaluer_attitudes_et_comportements_en_soins_infirmiers.pdf
- Ury, W. (2006). *Comment négocier avec les gens difficiles. De l'affrontement à la coopération* (3^{ème} éd., traduit par M. Garène). Paris: Editions du Seuil.