



INITIATION A L'ENTRETIEN MOTIVATIONNEL :

Accompagner le
changement de
comportement de vos
patient.e.s

Efficacité de l'EM

Situations cliniques pour lesquelles l'EM a montré son efficacité :

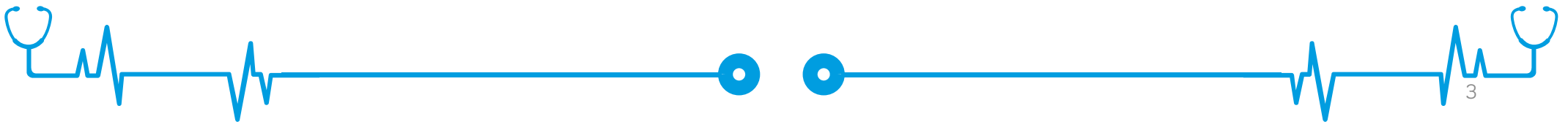
- Alcool, Tabac
- Drogues
- Prise d'un traitement chronique : HTA, Diabète, HIV, ...
- Régime alimentaire
- Exercice physique
- Modifications du mode de vie nécessaires pour la prévention de problèmes de santé



Une méthode d'accompagnement ...

... Des patient·e·s au changement :

- ✓ Ce qui est efficace, ce qui marche
- ✓ Ce qui ne marche pas



Définition :

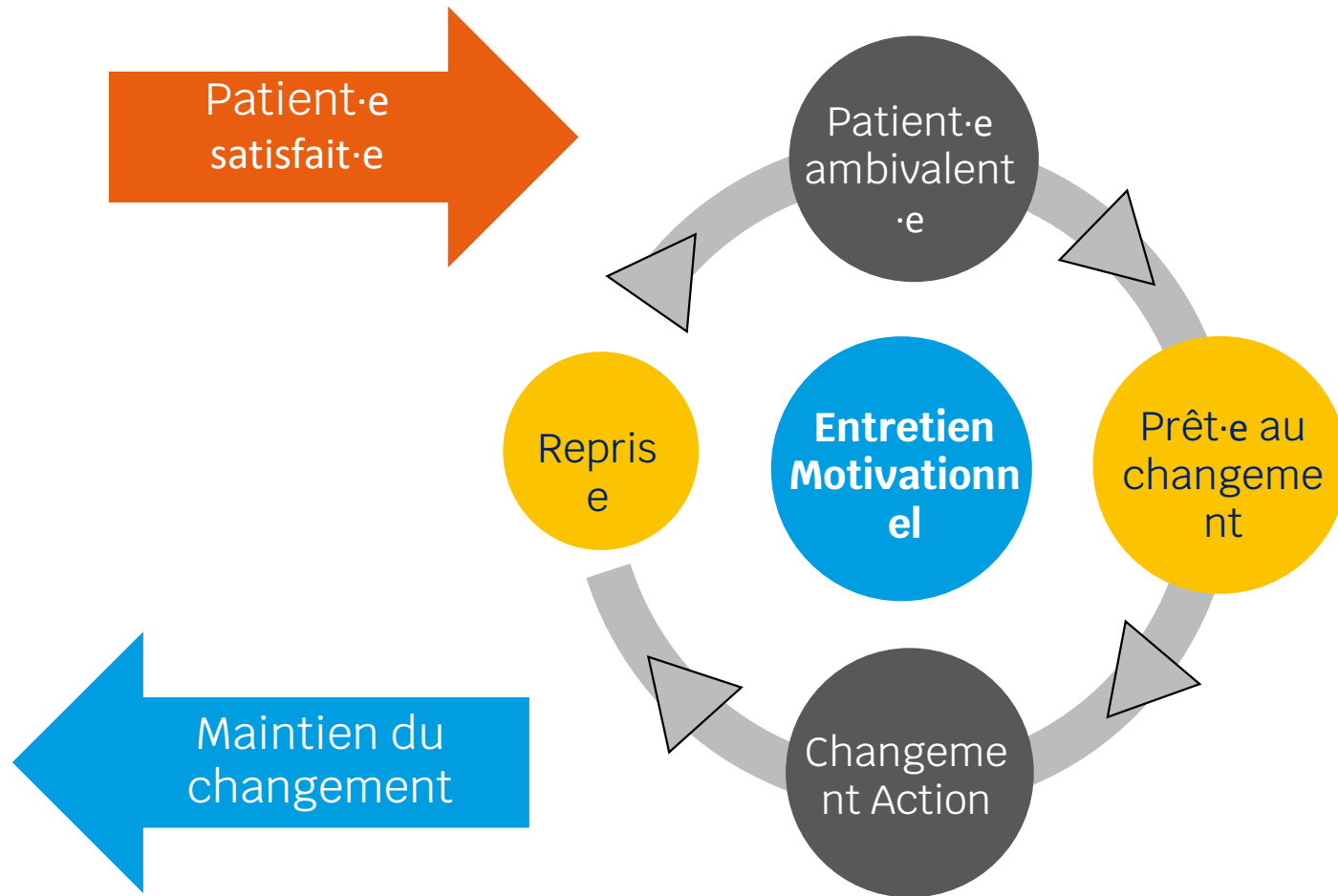
Disposition psychique d'un sujet qui éprouve ou manifeste simultanément deux sentiments, deux attitudes opposées à l'endroit d'un même objet, d'une même situation.

Ex. : le désir et la crainte
d'arrêter de fumer

L'ambivalence

- Normale dans la clinique des addictions
- Ambivalence ≠ manque de motivation
- Phénomène que le·la patient·e doit résoudre pour aller vers le changement

Le cycle du changement au centre de l'EM



Vidéo N°1



Vidéo N°1

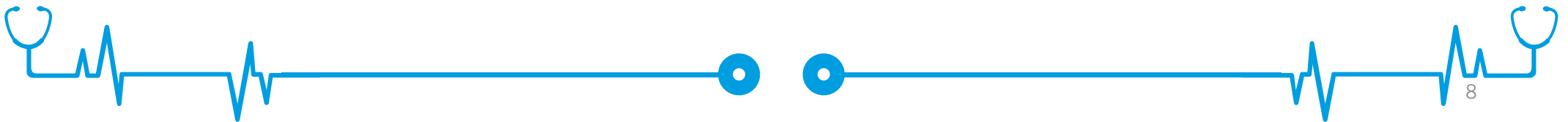


La résistance : un comportement observable

- Argumentation (« oui, mais ... »), hostilité, passivité
- Interruption du·de la professionnel·le, déni du problème, de sa responsabilité, minimise, défaitisme

➔ Résulte de **l'interaction entre le·la patient·e et le·la professionnel·le**

PAS une caractéristique intrinsèque du·de la patient·e !



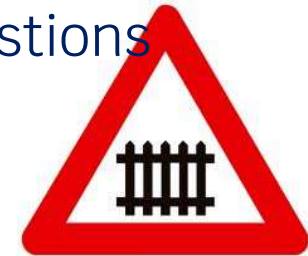
Réflexe correcteur du·de la soignant·e

Les professionnel·le·s de la santé ont souvent tendance à vouloir « réparer » les problèmes de leurs patient·e·s.



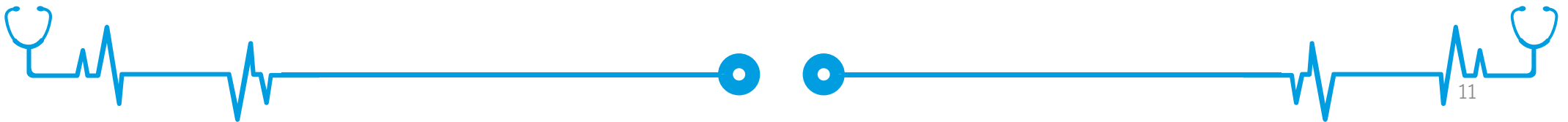
Barrières à l'écoute active (Gordon , 1985)

- ✓ Approuver, donner son accord
- ✓ Effrayer, menacer
- ✓ Rassurer consoler
- ✓ Donner des conseils, fournir la solution, faire des suggestions
- ✓ Persuader, argumenter, démontrer
- ✓ Ordonner diriger, commander
- ✓ Moraliser, dire au patient ce qu'il devrait faire
- ✓ Juger, critiquer, blâmer, désapprouver
- ✓ Interpréter, analyser
- ✓ Etiqueter, humilier, ridiculiser
- ✓ Enquêter, questionner
- ✓ Changer de sujet, faire de l'ironie



Répondre à la résistance

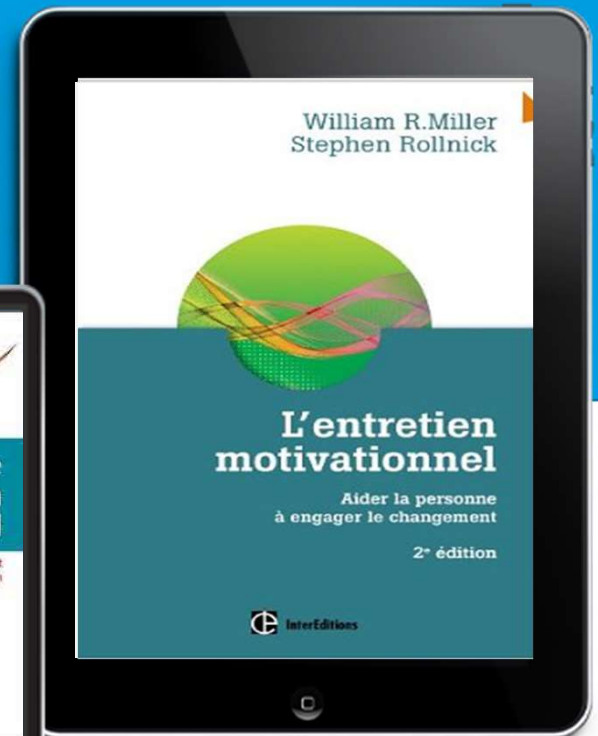
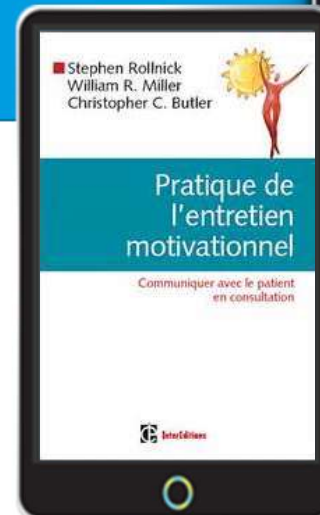
- Se questionner sur son propre comportement, sur l'adéquation entre son approche et le stade de changement auquel se trouve le·la patient·e
- Eviter la confrontation, l'argumentation
- Faire écho : « j'entends que vous... »
- Rappeler au·à la patient·e qu'il·elle garde la liberté de choix



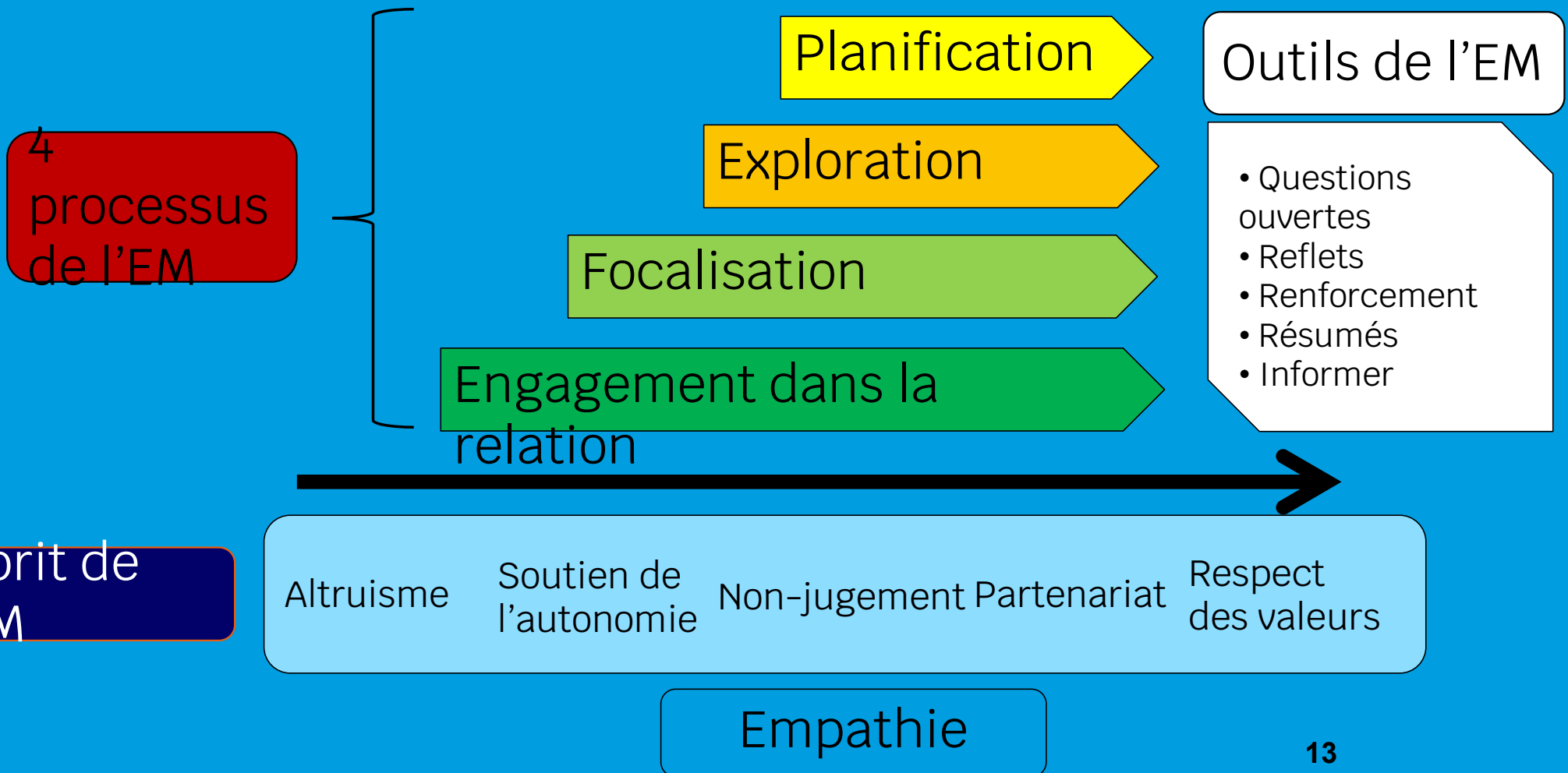
L'entretien motivationnel



L'entretien motivationnel est une méthode de **communication participative** orientée vers un objectif précis. L'objectif est de renforcer les motivations personnelles et l'engagement vers le changement.

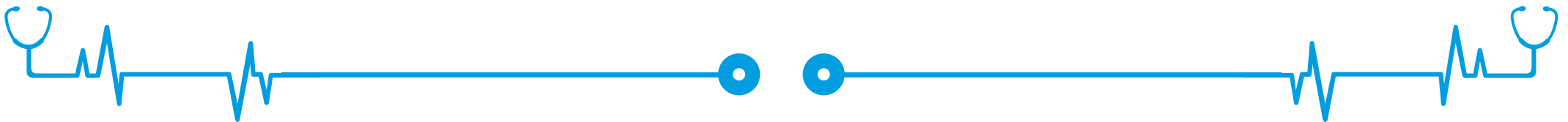


Modélisation de l'EM



Les processus

- A. Chaque relation commence avec une période d'**engagement** qui vise à établir une relation d'aide fondée sur la confiance mutuelle et respectueuse.
- B. Focaliser** consiste à identifier un objectif de changement.
- C. L'**évocation** va permettre l'émergence des propres motivations au changement du bénéficiaire.
- D. La **planification** est l'élaboration d'un plan de changement que le bénéficiaire souhaite mettre en œuvre (on passe du *si et pourquoi* au *quand et comment*).



Des outils



LES COMPÉTENCES RELATIONNELLES : Ou V E R

QUESTIONS

Ou VERTES

Évitent l'interrogatoire
Permettent l'élaboration
du sujet

V ALORISATION

Valoriser ce qui va dans
le sens du changement
Renforcer le sentiment
d'efficacité personnelle

E COUTE

RÉFLECTIVE

Refléter l'explicite
et l'implicite
Construire et manifester
son empathie

R ÉSUMÉS

- De liens
- De transitions
- De rassemblements

D F D

D EMANDER F OURNIR D EMANDER

Demander à la personne
ce qu'elle sait
Demander la permission
d'ajouter de l'information
Fournir de l'information
Demander ce qu'elle
en pense



Pièges relationnels : persuader et confronter



Questions **OU**vertes/fermées ?

- Combien de cigarettes fumez-vous par jour ?
- Qu'est-ce que vous aimez dans le tabac ?
- Est-ce que votre santé est importante pour vous ?
- Dans le passé, comment avez-vous dépassé un obstacle important ?
- Pourquoi fumez-vous du cannabis ?





Valorisation

- Une manière d'encourager
- son engagement, ses efforts
- ses premiers pas vers le changement
- ses tentatives de changements passées (transformer « échec » en expérience utile dont on peut tirer les enseignements)
- ses expériences antérieures réussies, de ce dont le·la patient·e est fier·e





Écoute réflexive

Les reflets ...

- Répétition
- Reformulation de l'explicite et de l'au-delà
- Des émotions

... permettent

- d'inviter le·la patient·e à aller plus loin dans sa pensée
- au·à la patient·e de se sentir écouté·e
- d'établir/renforcer une relation de confiance
- de diminuer la résistance





Résumé

Offrir un bouquet permet de

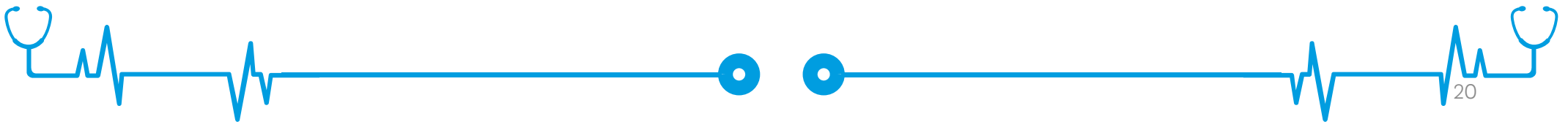
- s'assurer que nous avons bien compris
- témoigner de l'écoute attentive
- décrire l'ambivalence
- amplifier certains aspects vers le discours
- changement

Pendant et en fin d'entretien



Informer

- Demander la permission
- Offrir des choix
- Parler de ce que font les autres :
 - ralentir permet parfois d'aller plus vite
 - tenir compte des priorités du de la patient·e
 - attention au volume d'informations ainsi qu'au vocabulaire utilisé
 - les messages positifs comptent

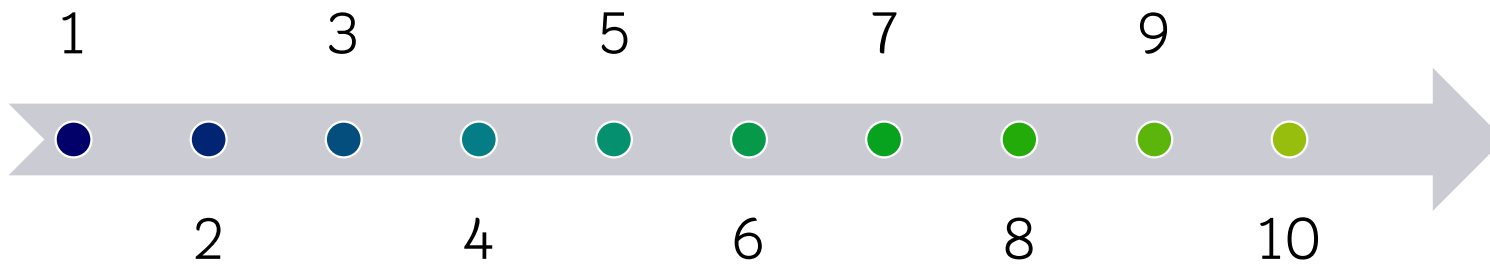




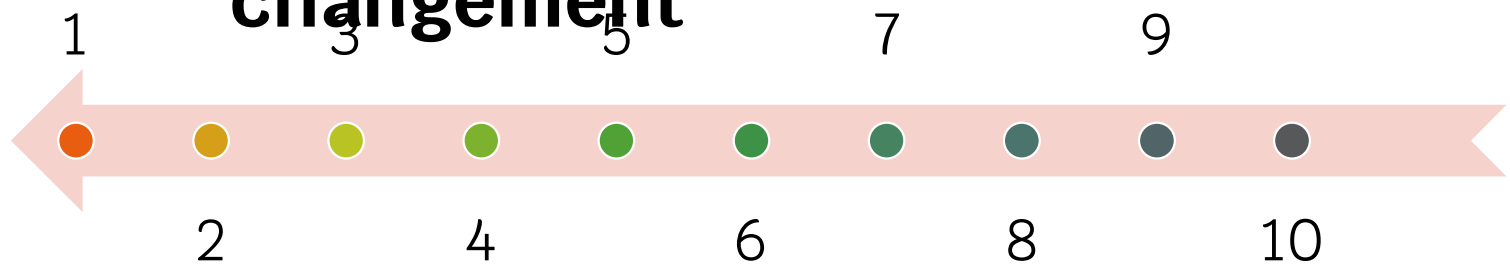
OUTILS

Echelles numériques

Confiance



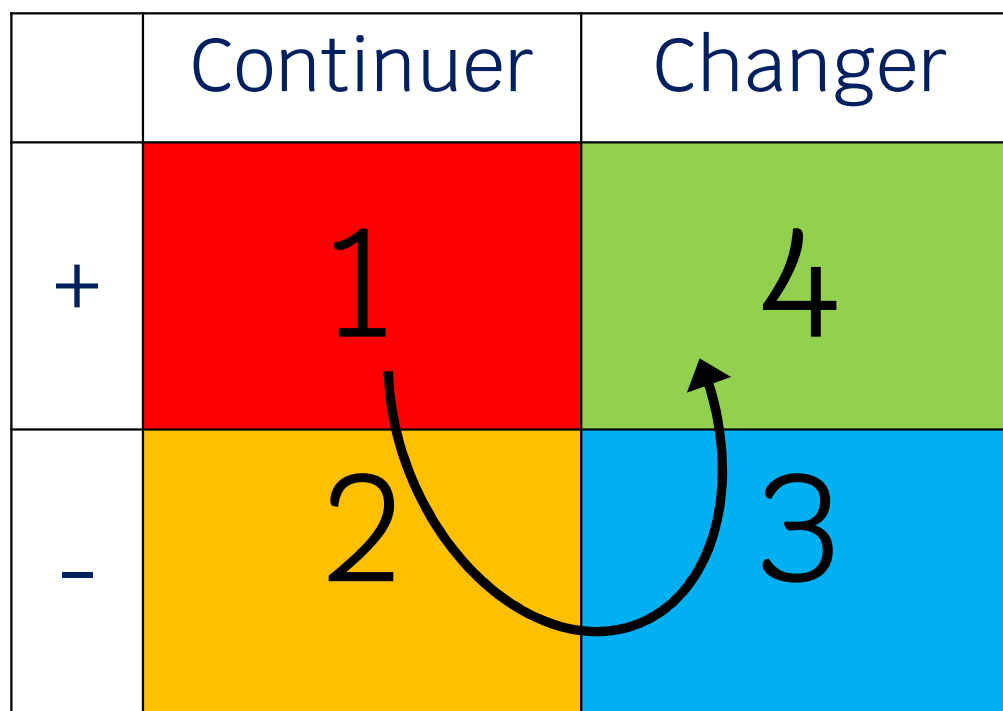
**Motivation au
changement**



Importance

Balance décisionnelle

	Continuer	Changer
+	1	4
-	2	3



The table illustrates a decision matrix with four quadrants. The top-left quadrant (red) is labeled '1', the top-right (green) is labeled '4', the bottom-left (yellow) is labeled '2', and the bottom-right (blue) is labeled '3'. Arrows indicate a path from '1' to '2' and from '2' to '3'.

Outils PSMG : www.promosante.be

Promo Santé & MG
asbl

Accueil

Prévention et Promotion

Outils

Formations

Promo Santé & MG

News

Contactez la coordination

+32 2 218 85 95
contact@promosante.be

f SUIVEZ-NOUS SUR Facebook

Prévention et Promotion

Devenez acteur et actrice au quotidien

En tant que médecin généraliste, vous avez un rôle de premier plan à jouer en matière de Prévention et de Promotion de la Santé de vos patient-e-s.

En effet, vous êtes :

- Au plus près de leurs besoins
- Dans une relation inscrite dans la durée et basée sur la confiance
- Reconnu-e, vous avez un impact réel en matière de recommandations et de conseils.

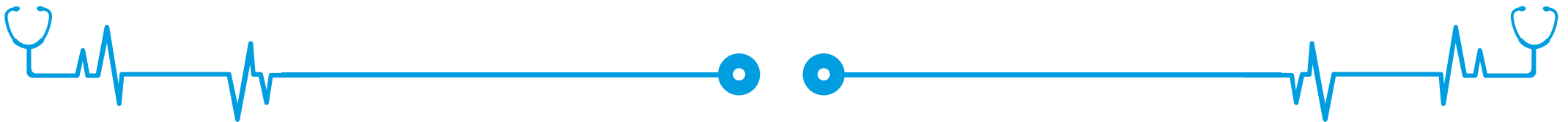


SOURCES

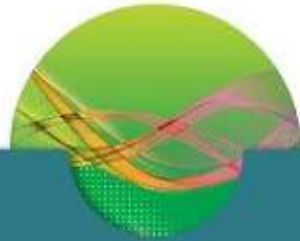
- Rollnick S, Miller W., Butler C, *Pratique de l'entretien motivationnel*, InterEditions-Dunod, 2009
- BIBLIOMED, *Peut-on et comment changer les comportements à risque ?* 02-2006
- RUBAK S. and all, *Motivational interviewing : a systematic review and meta-analysis*, BJGP, 04-2005
- Prochaska et Di Clemente *Am. Psychologist* 1999,47:1102
- Pour en savoir plus :

www.entretienmotivationnel.org

www.motivationalinterview.org



William R. Miller
Stephen Rollnick



L'entretien motivationnel

Aider la personne
à engager le changement

2^e édition

 InterEditions

■ Stephen Rollnick
William R. Miller
Christopher C. Butler



Pratique de l'entretien motivationnel

Communiquer avec le patient
en consultation

 InterEditions



MESSAGES CLES

L'esprit

COLLABORATION

EVOCATION

AUTONOMI
E



Confrontation

Partenariat,
entre l'expertise
du·de la
"patient·e" et
celle du·de la
professionnel·le



Education

Faire exprimer et
se baser sur les
objectifs, valeurs,
expériences du·de
la patient·e, ...
Informer ne suffit
pas.



Autorité

*Il y a quelque chose dans la
nature humaine qui résiste à
l'idée de faire les choses
qu'ont veu lui imposer. C'est
la connaissance des droits et
de la liberté de l'autre de ne
pas changer qui rend le
changement possible.*

Si votre temps de consultation est limité,
vous avez tout intérêt à demander au·à la
patient·e

**pour quelles raisons il·elles voudrait faire ce
changement**

et de quelle manière

plutôt que lui dire qu'il·elle devrait changer ...

Evaluation

