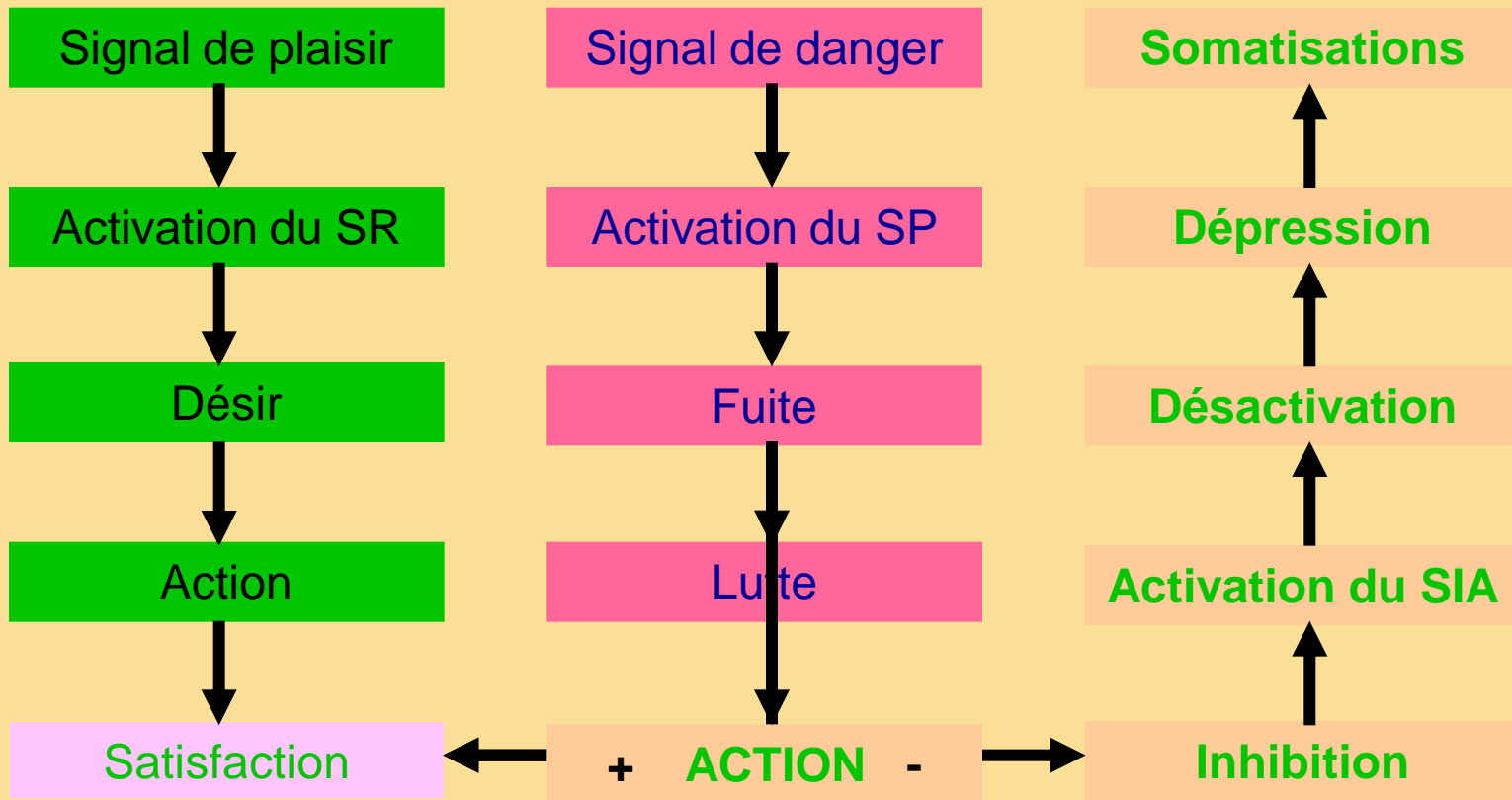


LES ENTRETIENS MOTIVATIONNELS

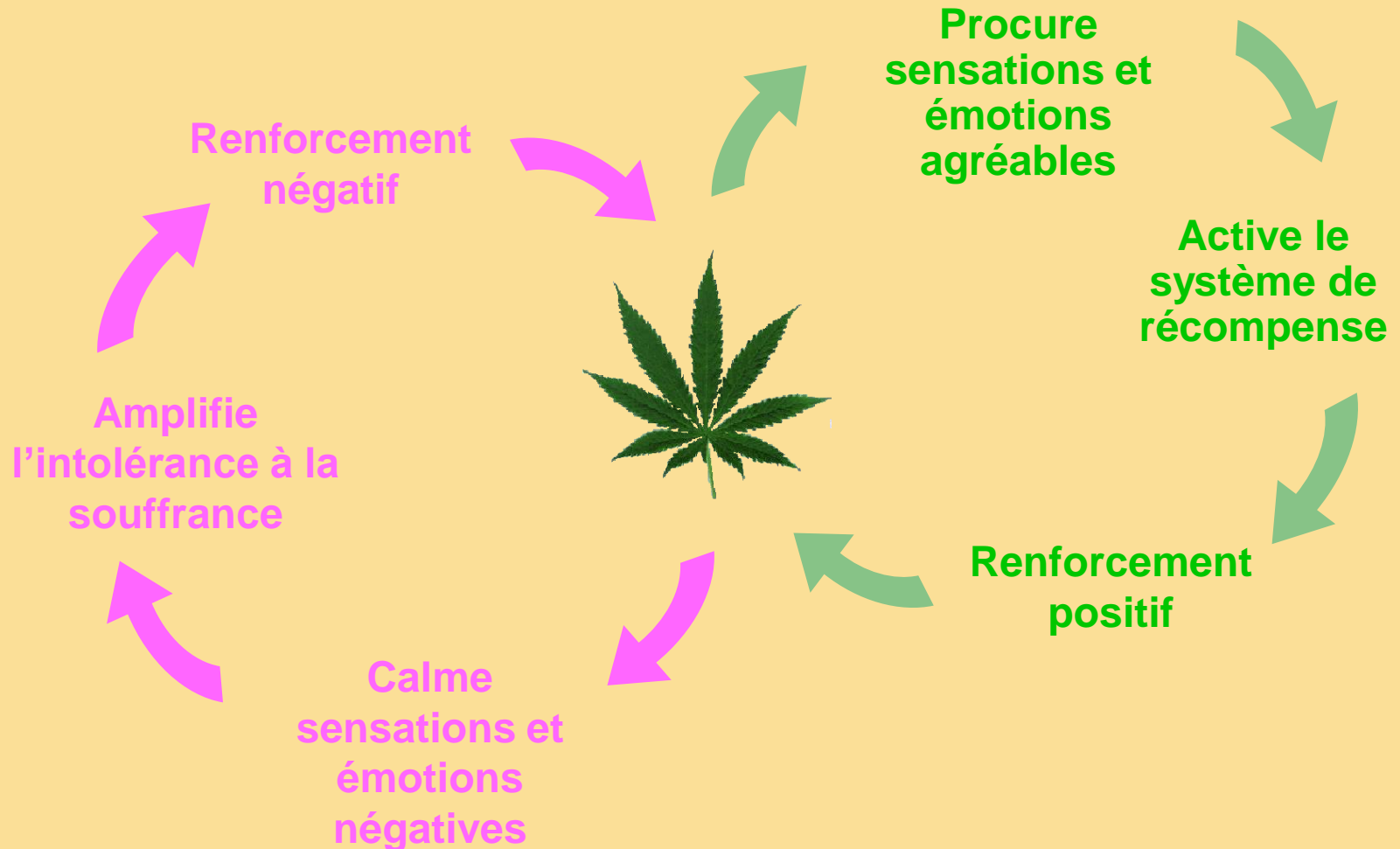


LES MOTEURS DU COMPORTEMENT



LES BÉNÉFICES SECONDAIRES

« LE BIEN DANS LE MAL »



DÉFINITION DE L'ENTRETIEN MOTIVATIONNEL

« L'Entretien Motivationnel est une approche directive, centrée sur la personne, ayant pour objectif de susciter une motivation intrinsèque en explorant et en dépassant l'ambivalence au changement »



William R. Miller



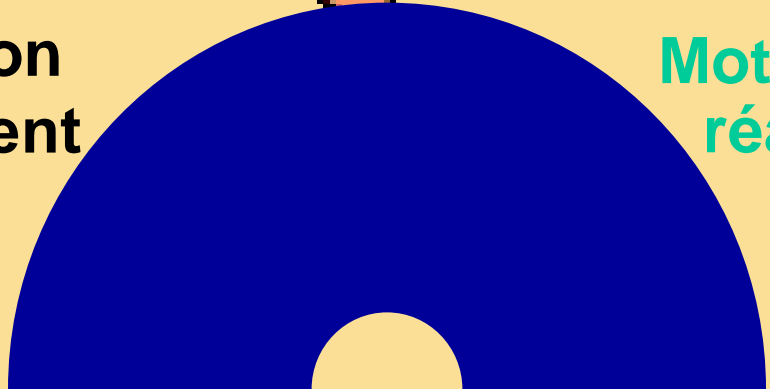
Stephen Rollnick

DEUX FORCES POUR CHANGER



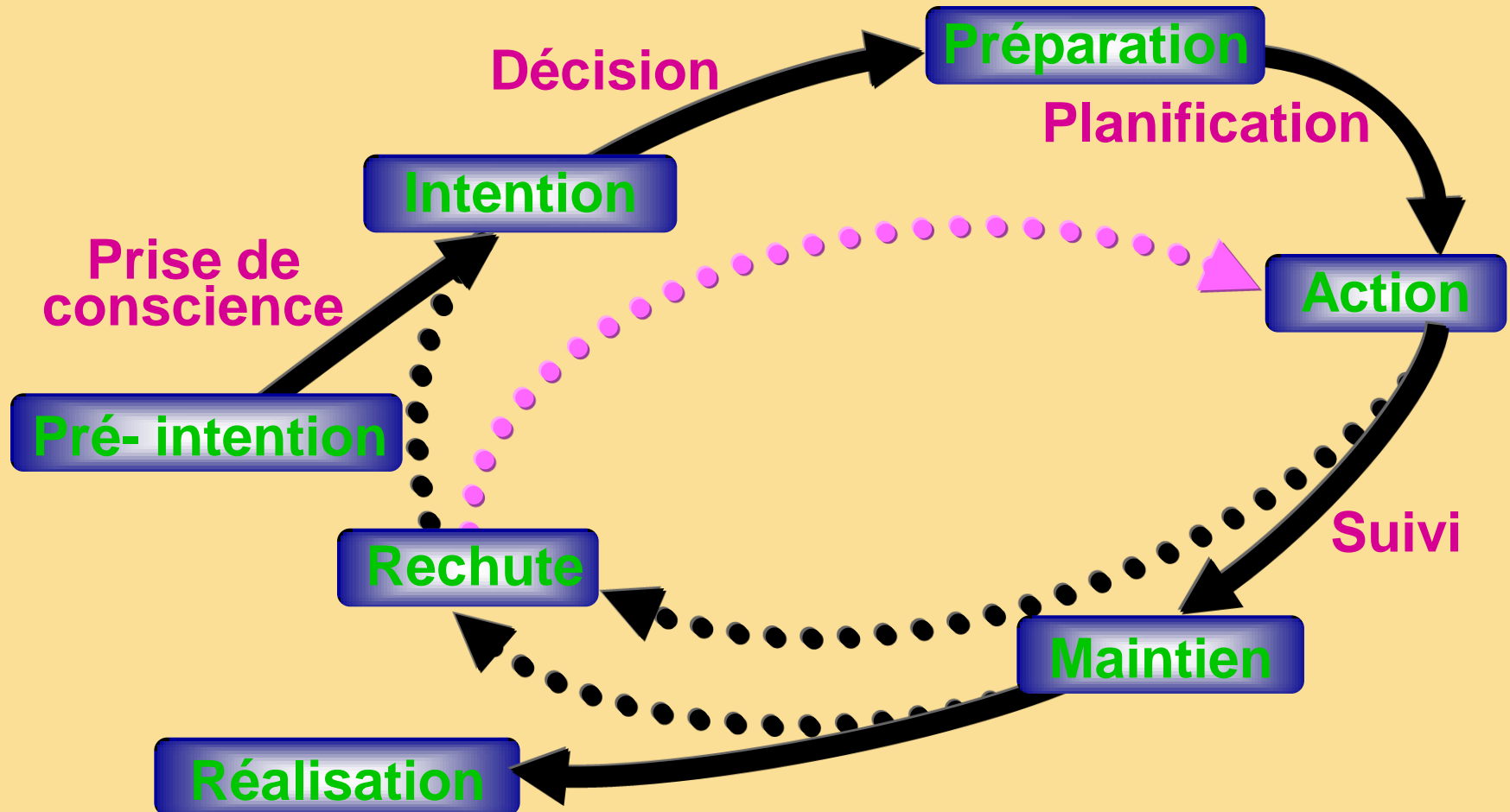
Motivation
d'évitement

Motivation de
réalisation

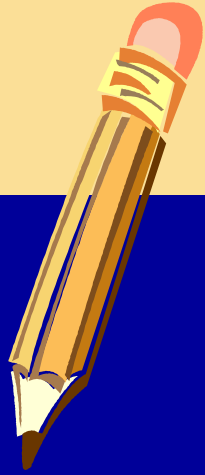


STADES DU CHANGEMENT

J.O. Prochaska, C. DiClemente 1982



L'ÉCHELLE DE PRÉPARATION AU CHANGEMENT



0

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

Ça ne va pas
se faire

C'est parti
pour gagner

Intention

Préparation

Action

LES « OBSTACLES » À LA COMMUNICATION (Thomas Gordon)

- Donner des directives ou les ordres
- Menacer, avertir, faire peur
- Juger, critiquer, blâmer
- Contrer, argumenter
- Étiqueter, ridiculiser, humilier
- Éviter le sujet, faire de l'humour

LES « OBSTACLES » À LA COMMUNICATION (Thomas Gordon)

- Poser trop de questions
- Approuver, être d'accord, féliciter
- Donner des conseils, des solutions
- Essayer de convaincre
- Analyser ou interpréter
- Rassurer, soutenir, sympathiser

LES ENTRETIENS MOTIVATIONNELS

LES METHODES DE BASE

- Poser des questions ouvertes
- Pratiquer une écoute réflexive
- Résumer
- Exprimer l'empathie

POSER DES QUESTIONS OUVERTES

- Inviter le patient à s'exprimer
- Lui laisser du champ pour s'exprimer
- Il exprimera ce qui est important pour lui
- Cela permet une écoute réflexive
- Temps de parole spontané de 2 minutes

QUESTIONS OUVERTES OU FERMÉES ?

1. Qu'est-ce que vous aimez dans l'alcool ?
2. Où avez-vous grandi ?
3. Est-ce que ce n'est pas important pour vous d'apporter du sens à votre vie ?
4. Est-ce que vous êtes d'accord pour revenir à une consultation de suivi?
5. Qu'est-ce qui vous amène aujourd'hui?
6. Vous voulez conserver cette relation ?
7. Est-ce que vous avez déjà pensé que la marche était une façon simple de faire de l'exercice?
8. Qu'est-ce que vous voulez faire avec le tabac : arrêter, diminuer ou ne rien changer?
9. Dans le passé, comment avez-vous surmonté un obstacle important ?
10. Quel jour aimeriez-vous fixer pour arrêter ?
11. Quelles sont les conséquences à long terme du diabète qui vous inquiètent le plus ?
12. Est-ce que votre santé est importante pour vous ?
13. Quelles sont les raisons les plus importantes pour arrêter de vous piquer ?
14. Est-ce que vous pourriez essayer ça pendant une semaine ?
15. Ceci est-il une question ouverte ou fermée ?

L'ECOUTE REFLECTIVE

- Éviter d'interrompre
- Éviter tout obstacle à la communication
- Permet de recueillir des données
- Permet de repérer émotions et valeurs
- Le patient se sent compris et considéré

RESUMER

- Recueillir les données ambivalentes
- Mettre en avant les dissonances
- Les lier et les présenter au patient
- Résumés intermédiaires
- Résumé de transition

DEFINITION DE L'EMPATHIE

« Compréhension sans adhésion ni jugement, des émotions et du point de vue de l'interlocuteur »

ATTITUDES FACE AUX EMOTIONS

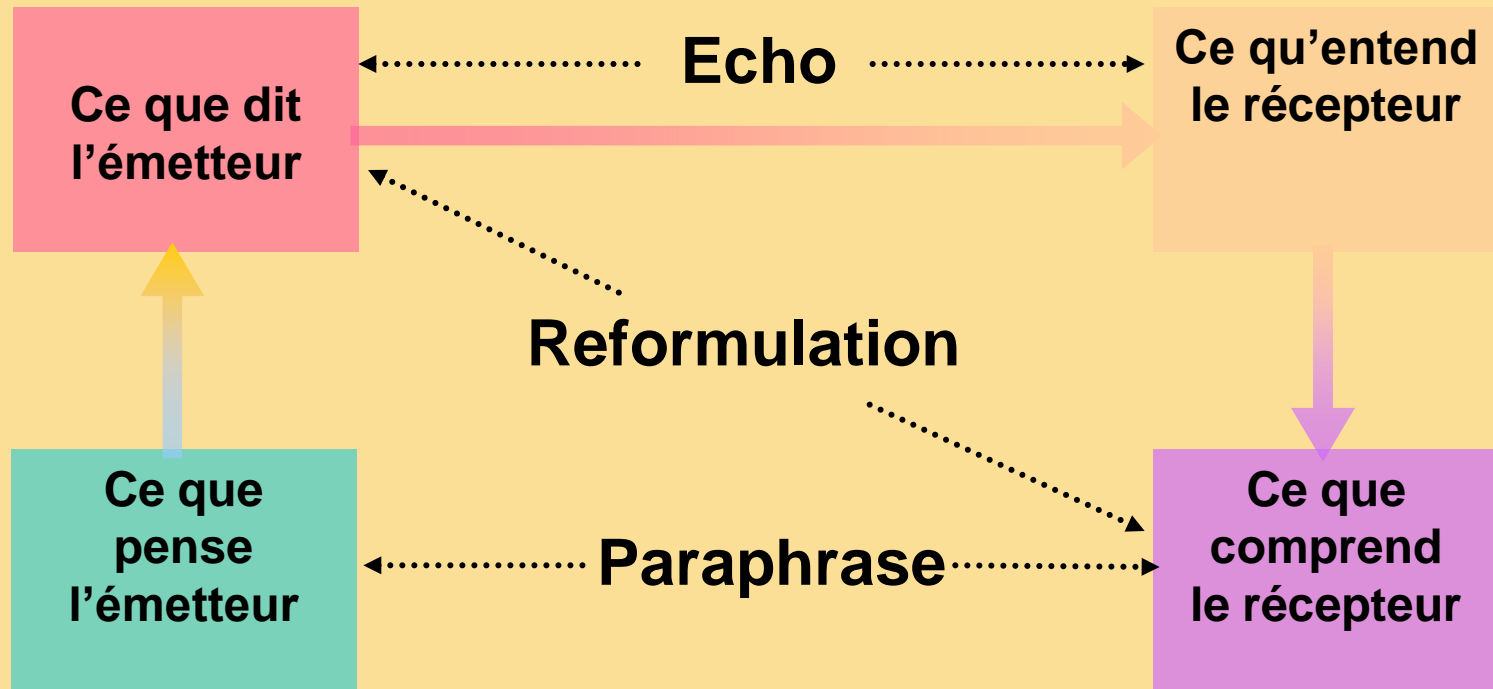
Passer outre **A** -pathie

Minimiser **ANTI** -pathie

S'identifier **SYM** -pathie

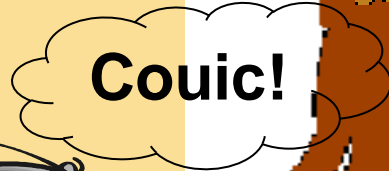
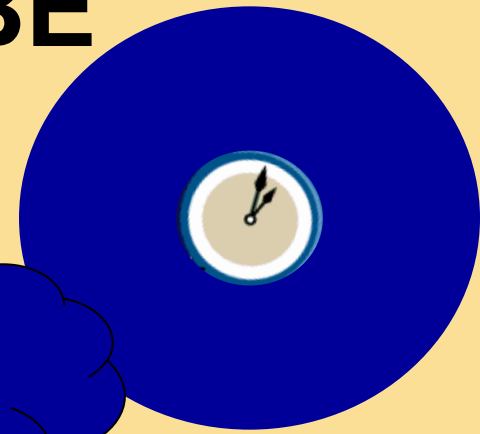
Comprendre **EM** -pathie

COMPRENDRE CE QUE PENSE L'INTERLOCUTEUR



L'AMBIVALENCE INHIBE

« L'âne de Buridan »

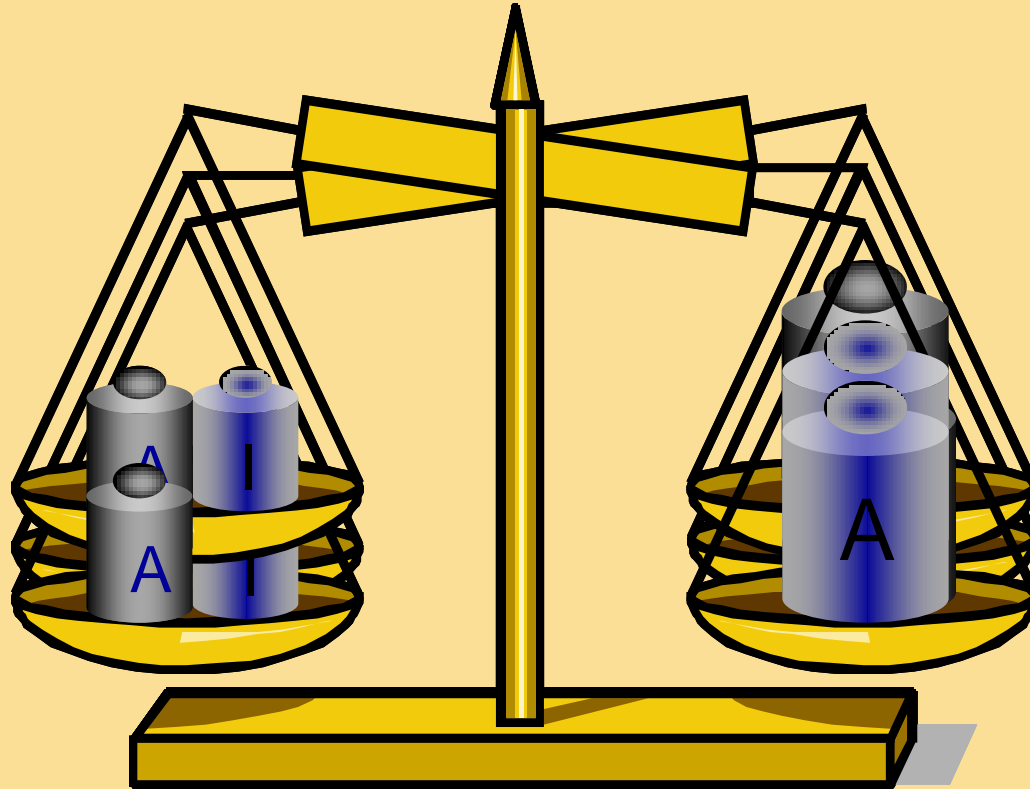


L'AMBIVALENCE

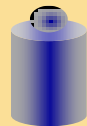
« LE DILEMME DU CHANGEMENT »

- Incompatibilité entre deux plaisirs
- Conflit entre les gains et les pertes
- Cherche les avantages des deux
- Ne peut pas se résoudre à choisir
- Inhibition du changement

FAIRE PENCHER LA BALANCE



Comportement Actuel



Nouveau Comportement

LA BALANCE DÉCISIONNELLE

Status quo		Changement	
A	I	A	I
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
Bilan:		Bilan:	

RENFORCER LA CONFIANCE

- Faire du reflet
- Repérer les forces et ressources
- « Affirmer » le patient
- Mettre l'accent sur ce qu'il a réussi
- L'aider à s'approprier le mérite

RENFORCER LE SENTIMENT D'EFFICACITÉ

- Se montrer confiant dans l'issue
- Évoquer les réussites passées
- Mettre en valeur les points forts
- Mettre en valeur les progrès
- Faire du « remue méninges » à deux

ORIENTER

Plusieurs tentatives ont été menées au cabinet
et votre patient est en échec :

Il est accro

Il présente une comorbidité psychiatrique

Il est isolé, marginalisé

Poly pathologique

etc.

Orienter vers le dispositif spécialisé !

LES BASES DE L'ENTRETIEN MOTIVATIONNEL

F.R.A.M.E.S.

Feed back :

Le patient reçoit une information objective et non biaisée sur l'état actuel de sa situation personnelle

Responsability :

Libre arbitre : rappeler au patient sa liberté de choix et d'action

Advice :

À la demande explicite du patient, le thérapeute émet un avis

Menu :

Options : éventail des possibilités thérapeutiques

Empathy :

Compréhension, sans adhésion ni jugement

Self efficacy :

Renforcer le sentiment d'efficacité personnelle