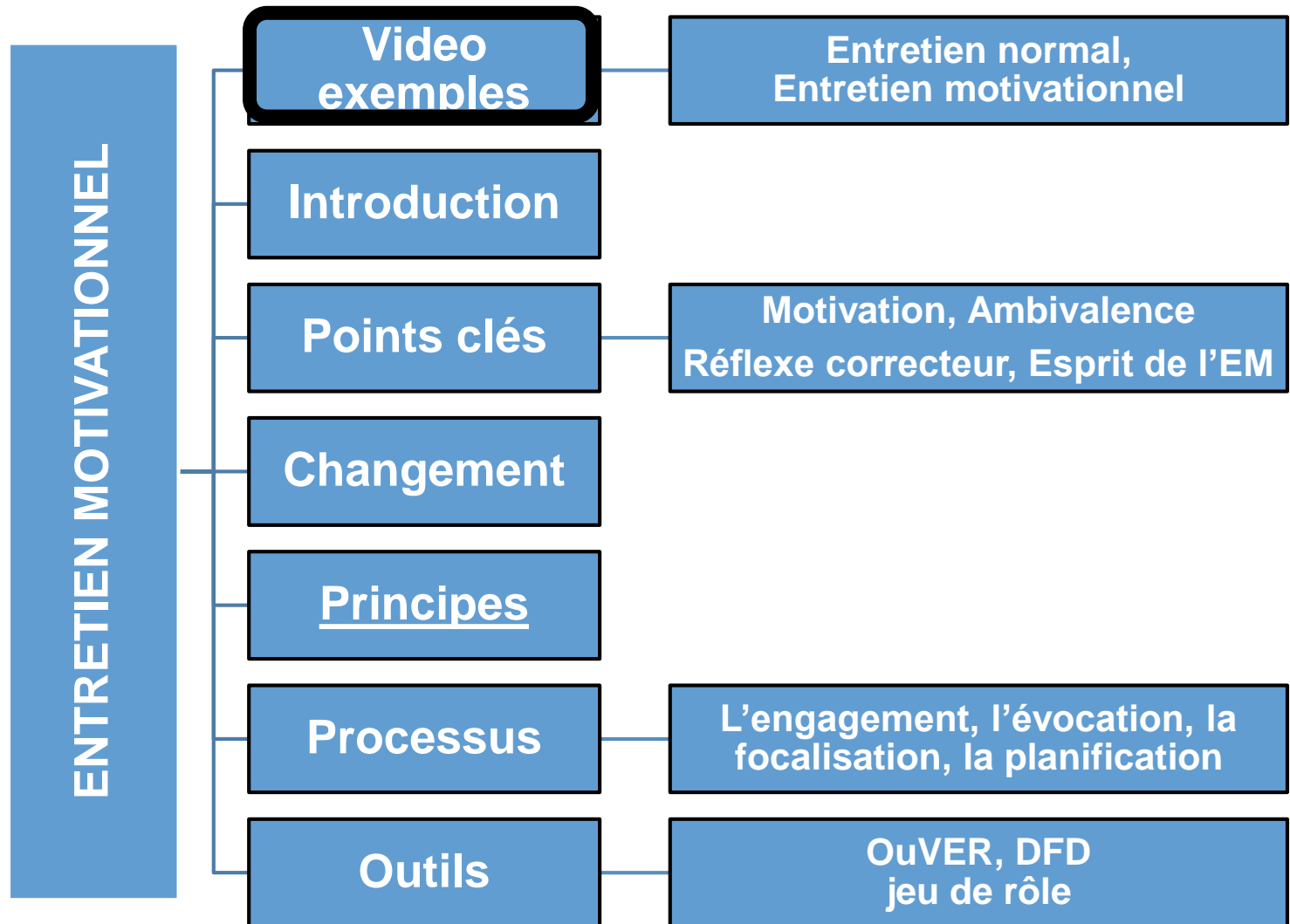


UE1A - ETP

Entretien Motivationnel



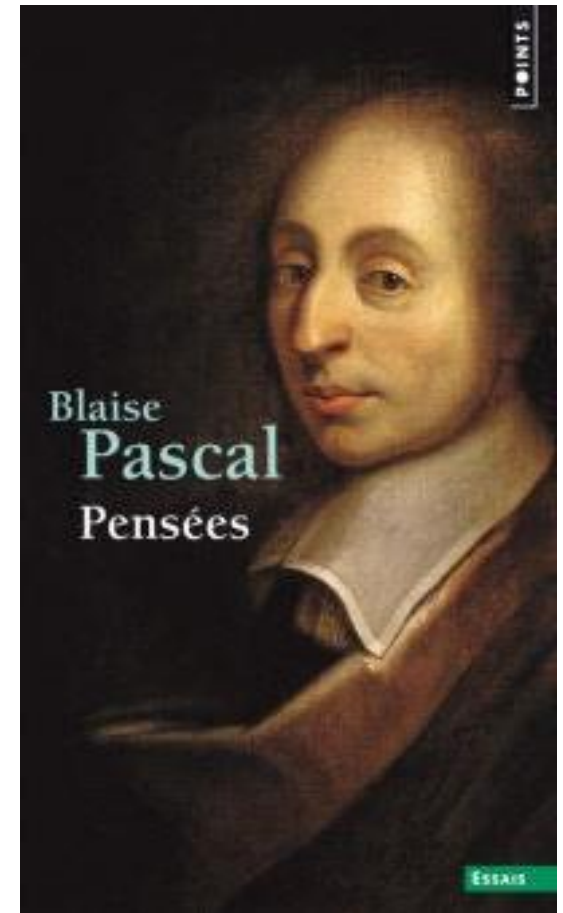
Plan : Entretien Motivationnel



Entretien Motivationnel

**« On se persuade mieux,
pour l'ordinaire,
par les raisons
qu'on a soi-même trouvées,
que par celles qui sont venues
dans l'esprit des autres »**

Blaise Pascal, Pensées, p. 1099 éd. Pléiade



Exemple d'entretien normal

Dans l'exemple qui suit, relevez les qualités et les défauts pour mener un bon entretien motivationnel



- 5. Relation soignant / soigné
- 5.2 comment utiliser différentes techniques de communication
- 5.2 Séquence 4 Analyse de video consultation de suivi diabétique

suivre la vidéo de 0 à 4 mn

Exemple d'entretien NON Motivationnel

Attitude de contrôle

Jugement négatif sur les glycémies

Mécontentement

Accusation vous faites des erreurs

Chantage : je vous aide, si vous m'aidez

Vous n'allez pas y arriver => paroles non motivantes, dévalorisantes

Menace de retour à l'hôpital

Patiente se sent découragée et se voit sans soutien

injonction : Il faut contrôler votre alimentation

Conseils appuyés et directifs sans accord du patient

Pas d'écoute des émotions du patient

Pas de valorisation du patient dans ses efforts

Exemple d'Entretien Motivationnel

Dans l'exemple suivant, relevez les :

- Techniques d'écoute
- Qualités / défauts de l'animatrice ETP

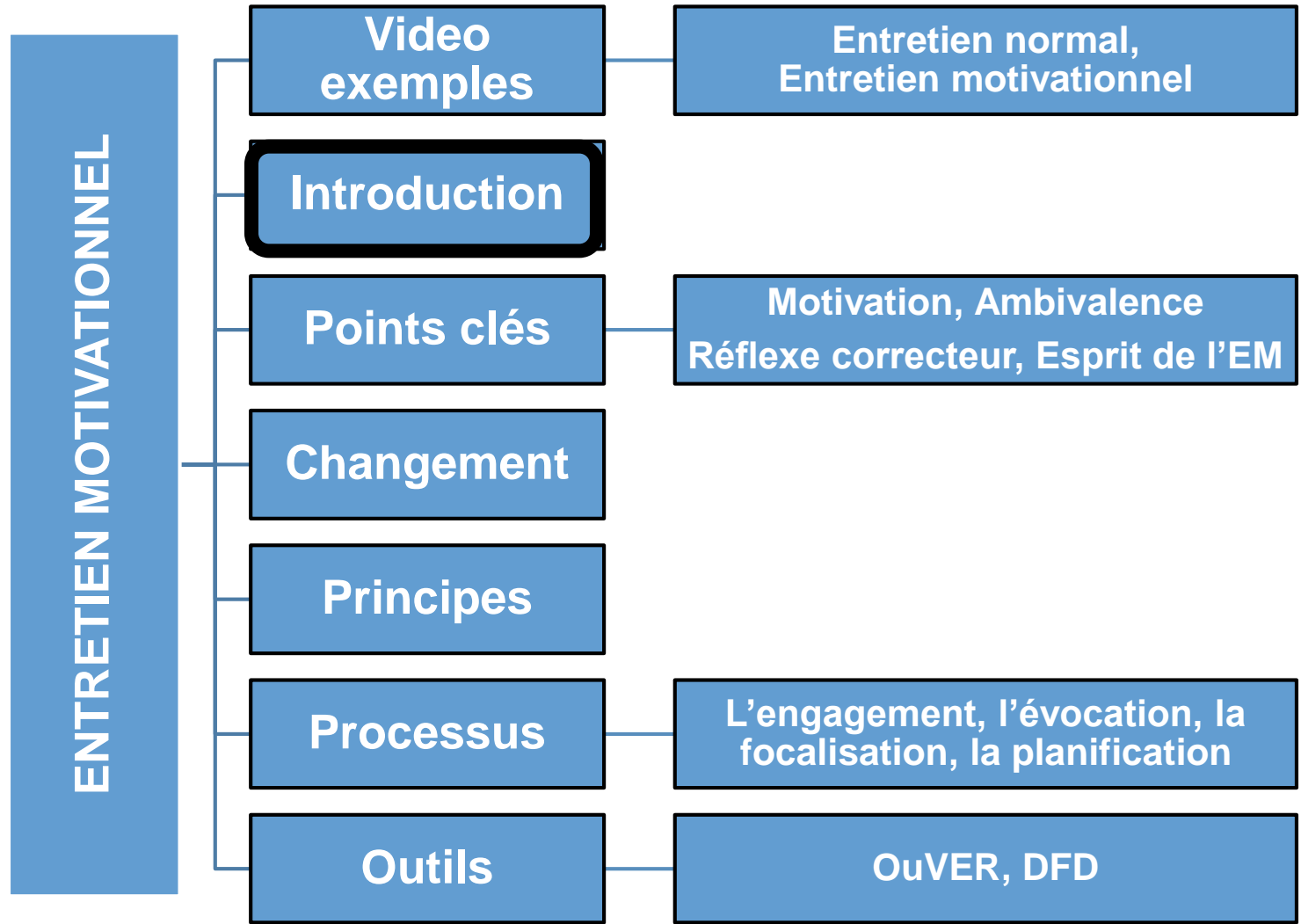


<https://www.youtube.com/watch?v=jK0S0iPfjJI> 14 mn

Commentaires GJ

- Paroles positives
 - Questions ouvertes sur la situation
 - Relance pour complément
 - Reformulation avec « vocabulaire expert »
 - Paroles rassurantes
 - Et demande de priorité de questions
 - Confirmation des questionnements
 - Quelles connaissances du principe
 - Demande de poursuivre avec une explication théorique « experte »
 - Représentation rougeole à « mettre à jour »
 - Reformulation « orientée » et demande d'explication
 - Discours généralisé pour arriver à la vaccination
 - Explicitation de l'ambivalence de la vaccination des petits
 - Reprise du contexte personnel et industriel
 - Résumé de l'entretien, des questions et des réalités
 - Caractère obligatoire de la vaccination (réflexe correcteur)
-
- **PAROLES**
Effectivement, selon vous, à votre avis, bien sûr, c'est ça, vous dites, vous semblez dire ...
 - **GESTUELLE**
Position du corps penché, pas de blouse blanche, pas de téléphone, personne d'autre dans la pièce, pièce agréable, claire, mains sur la table (rien n'à cacher ! Alors que la mère a les mains dessous ...), pas de document sur la table, visage souriant, proximité du bout de table mais distance raisonnable entre les deux, voix douce et assurée, regard constant sur la mère,
 - **PRINCIPE**
Rassurer, positiver, demander l'accord, demander les priorités, comprendre les représentations / croyances et aller plus loin,

Plan : Entretien Motivationnel



Introduction : Contexte

- Années 80 : alcoologie
- Années 90 : maladies chroniques
- Essais cliniques :
patient bénéficiant EM et patient avec le traitement habituel
→ plus+ de probabilité d'entrer dans le soin,
de s'y maintenir et de le mener à terme
→ plus+ de changements de comportement...
- Efficacité prouvée : addictions, maladies chroniques, (prise et suivi de traitement), activité physique, changement des habitudes alimentaires...

Entretien Motivationnel

- Centré sur le patient
- Atmosphère empathique et valorisante
- Objectif déterminé et directionnel
- Relation : augmente la motivation au changement en respectant l'ambivalence, en explorant valeurs et perceptions du patient
- L'intervenant aide le patient à énoncer ses propres motivations à changer

Entretien Motivationnel

« On croit souvent que soigner signifie apporter aux patients ce dont ils manquent, qu'il s'agisse de médicaments, de connaissances, de compréhension ou de compétences.

L'EM, au contraire, cherche à susciter du patient ce qu'il a déjà »

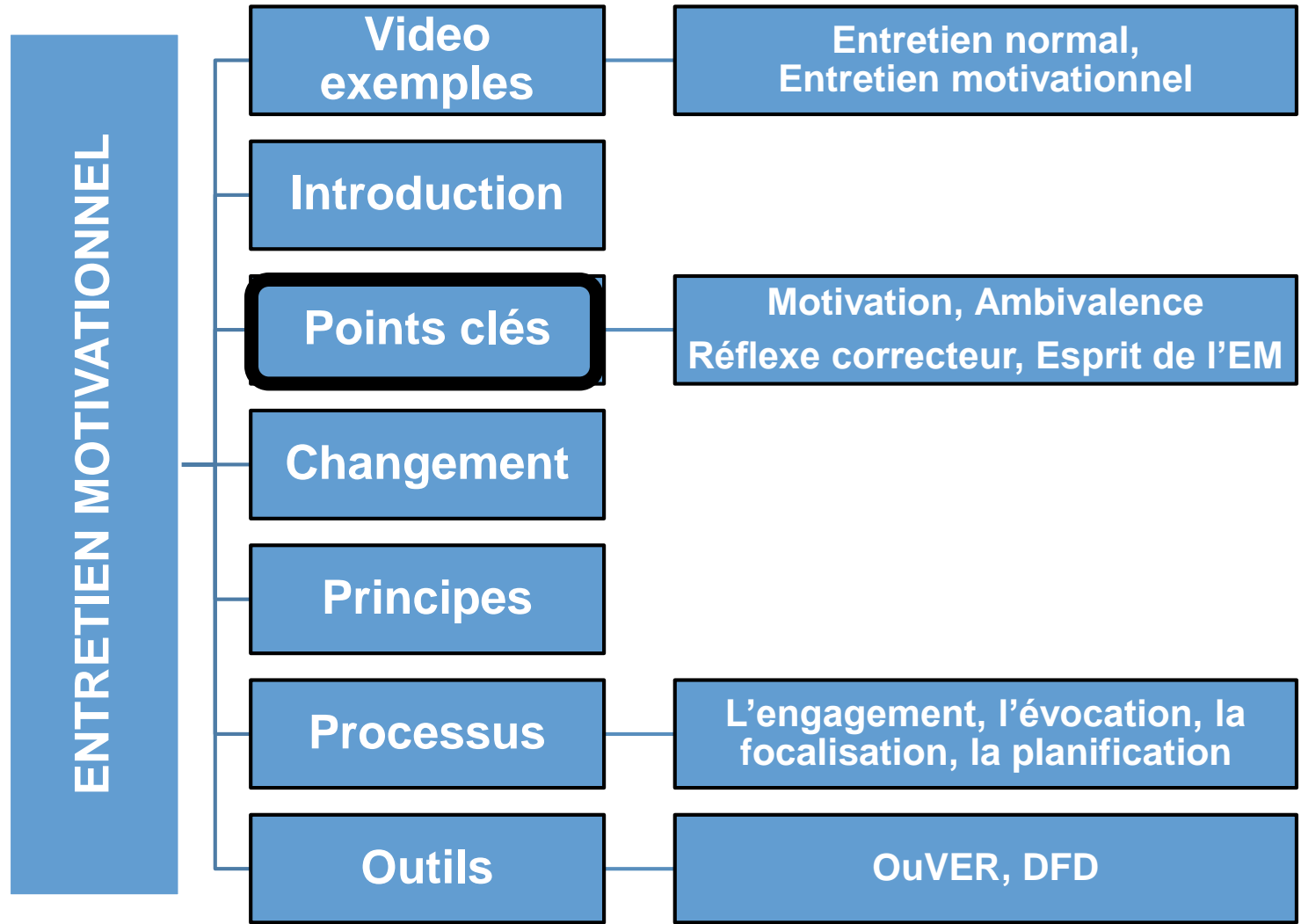
Pratique de l'entretien motivationnel, communiquer avec le patient en consultation, Rollnick, Miller, Butler. Ed : InterEditions

Définition Entretien Motivationnel

L'EM est un style de conversation collaboratif pour renforcer la **motivation propre** d'une personne et son engagement vers le **changement** (2013)

- William R. MILLER (psychologue et professeur émérite à l'Université du Nouveau Mexique)
- Stephen ROLLNICK (psychologue clinicien et professeur Université Cardiff)

Plan : Entretien Motivationnel



La Motivation

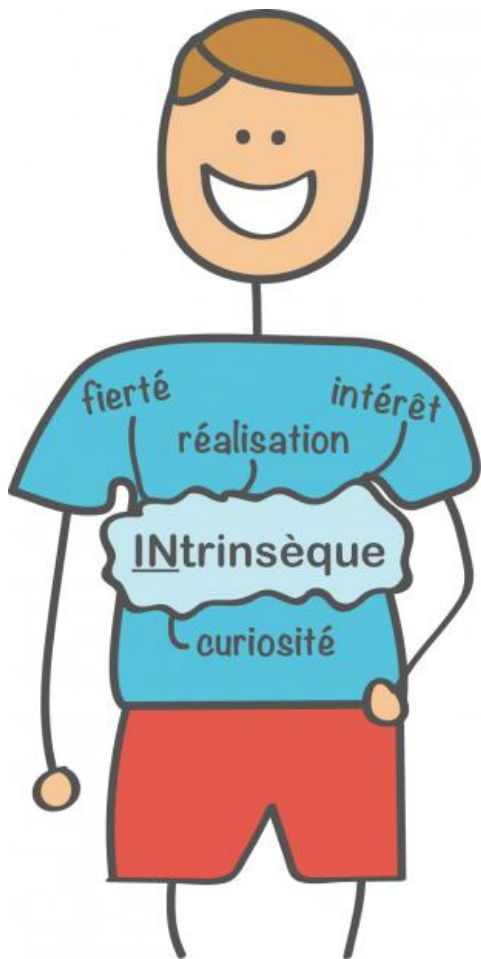
La motivation intrinsèque



la motivation extrinsèque



La Motivation



La Motivation



La motivation Intrinsèque :

L'action est conduite uniquement par l'intérêt et le plaisir que l'individu trouve à l'action, sans attendre de récompense externe

La motivation Extrinsèque :

L'action est provoquée par une circonstance extérieure à l'individu (punition, récompense, pression sociale...)

L'amotivation

L'individu a le sentiment d'être soumis à des facteurs hors de tout contrôle. Absence de motivation liée à l'impression de ne plus être capable de prévoir les conséquences de ses actions

L'ambivalence

**C'est vouloir et ne pas pouvoir
quelque chose simultanément**

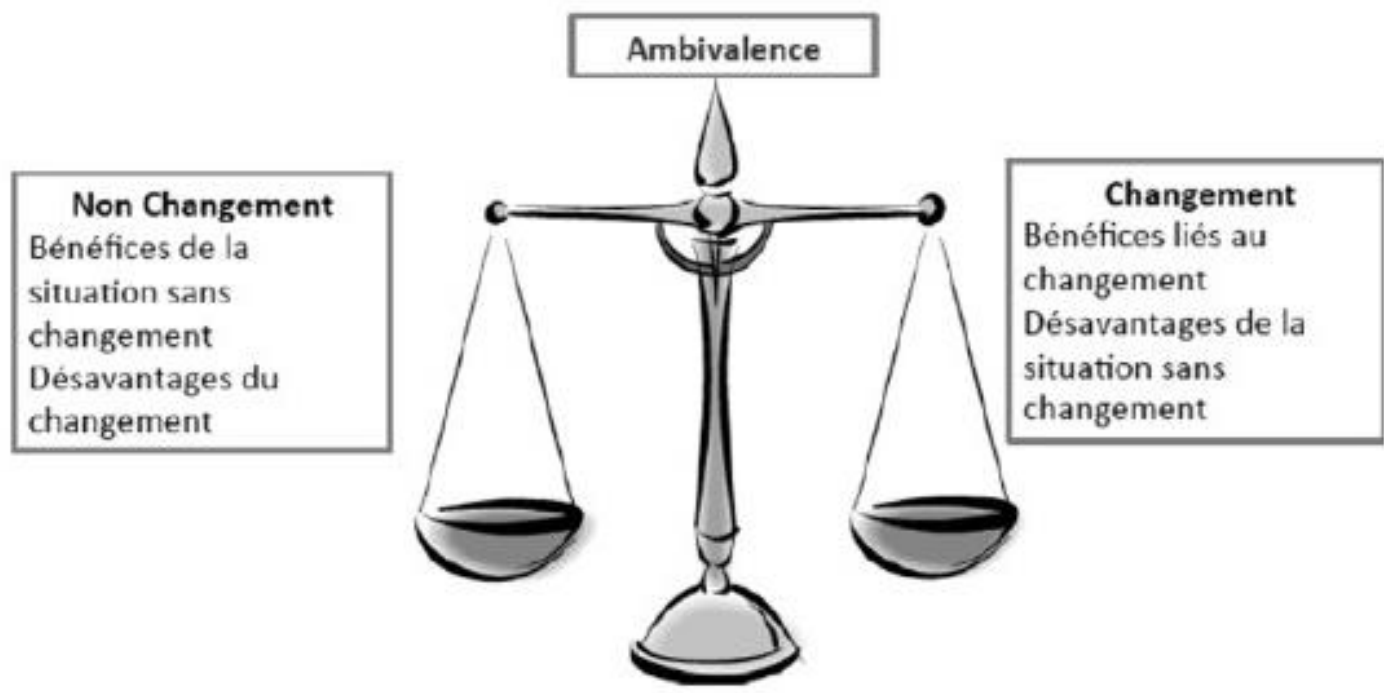
**C'est vouloir à la fois
deux choses incompatibles**

**C'est le point où l'on est le plus souvent bloqué
sur la route du changement**

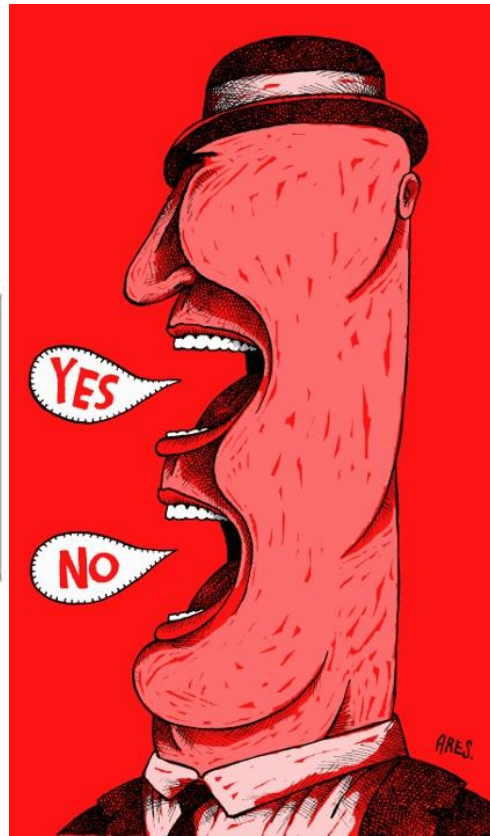


L'ambivalence

L'ambivalence : la balance décisionnelle



La motivation à changer sera plus forte si le sujet perçoit dans le changement un bénéfice plus important pour lui.



Le réflexe correcteur



Le réflexe correcteur

PROFESSIONNEL DE SOIN



© Can Stock Photo - csp6920588

PATIENT



Le réflexe correcteur

La tentation du professionnel de soin

- Désir de réparer ce qui semble ne pas fonctionner chez le patient et de le conduire rapidement dans une meilleure direction ...

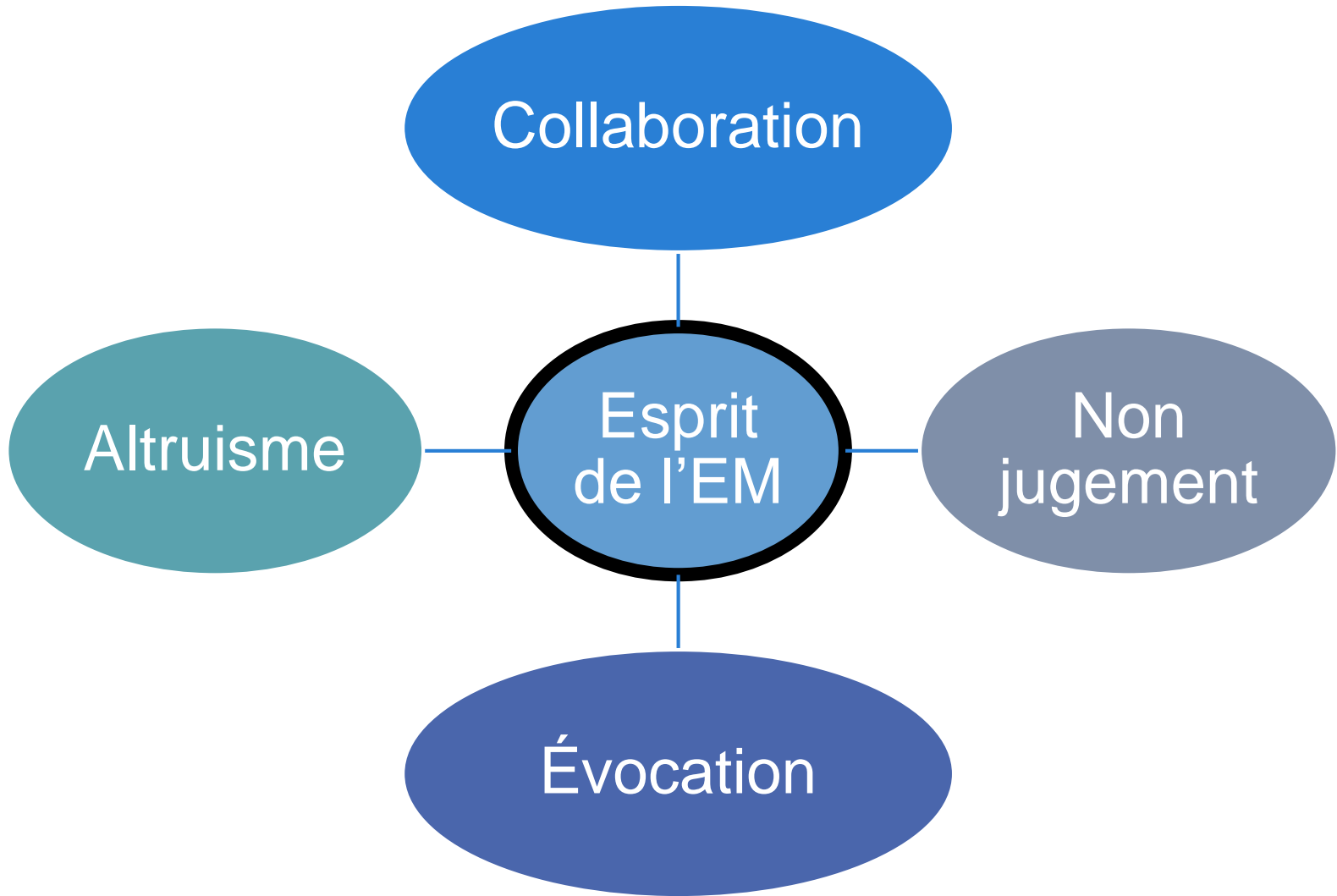
La réaction du patient

- « Oui, mais ... »
- Résistance au changement !

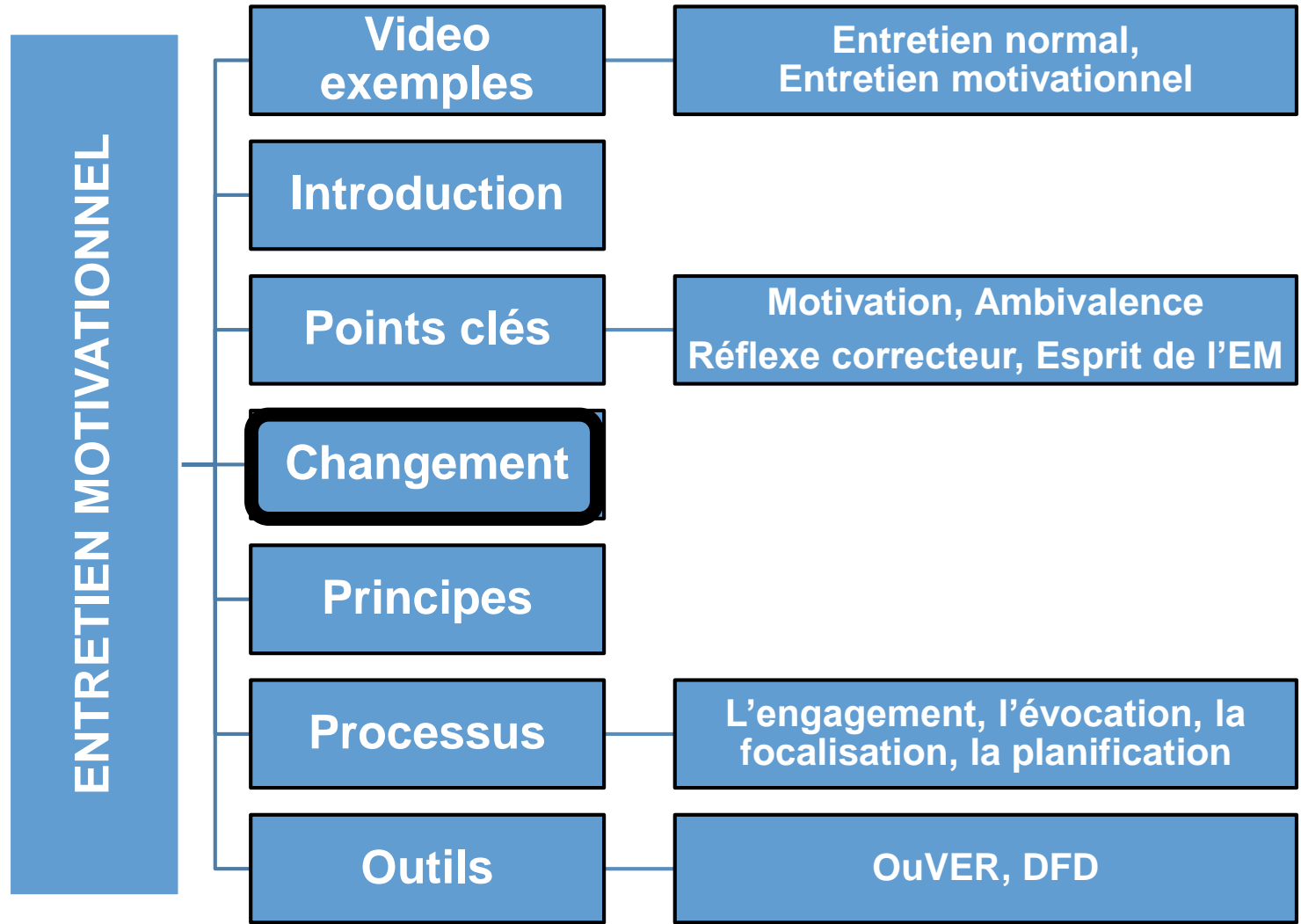
RESULTAT : la relation devient une lutte

- Le patient voit qu'il n'est pas écouté, pas compris, et croit que sa liberté d'agir, de penser est menacée.

L'esprit de l'Entretien Motivationnel



Plan : Entretien Motivationnel



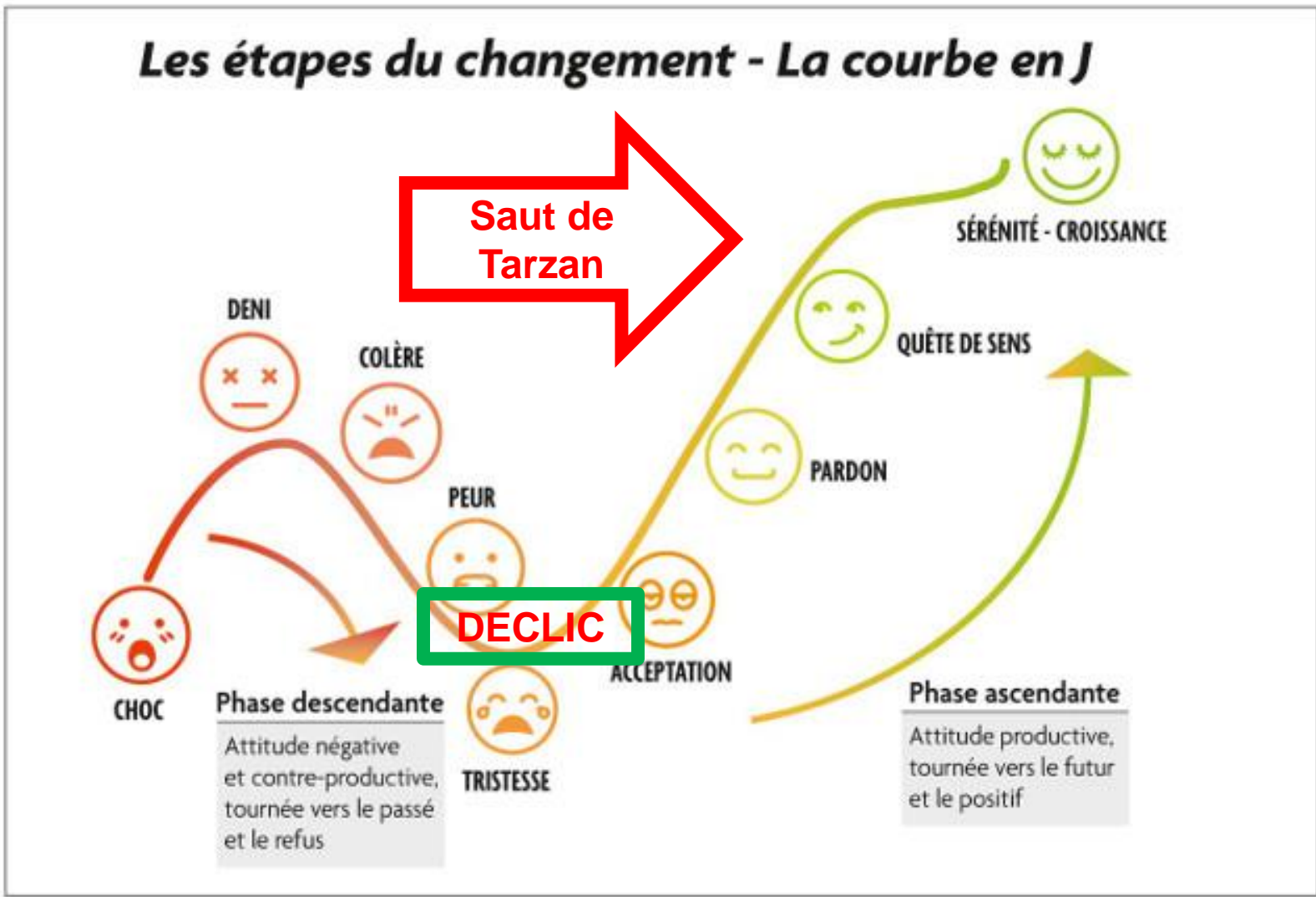
Le changement



« Le changement naturel constitue la règle et non l'exception »

Prochaska et Diclemente

Réactions au changement



Trois conditions pour pouvoir changer

1. L'importance

De 0 pas important à 10 très important

Avoir envie

2. La confiance

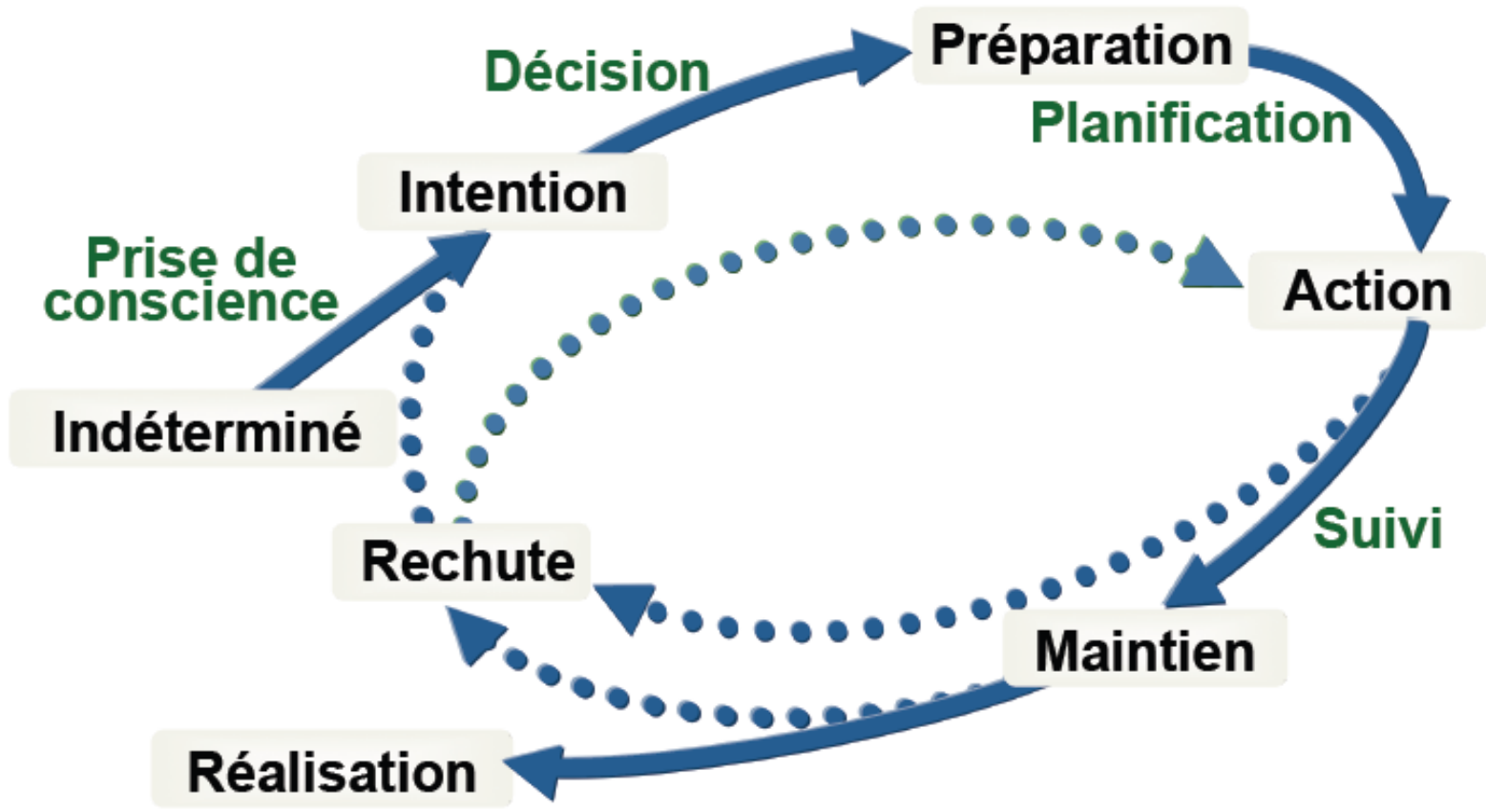
De 0 pas confiant du tout à 10 très confiant

Se sentir capable

3. Le bon moment

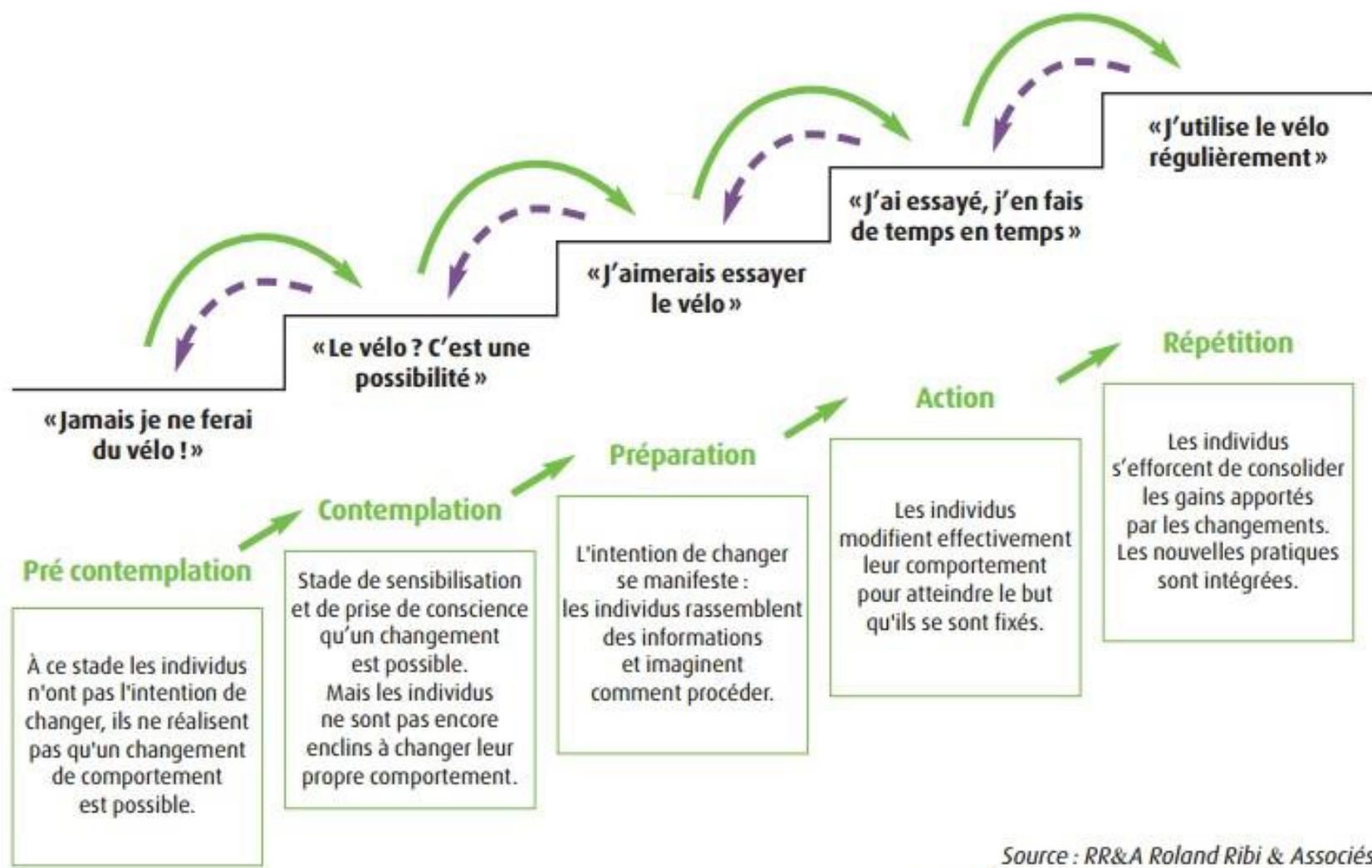
Être prêt (après le « déclic » ?)

Le changement : stades



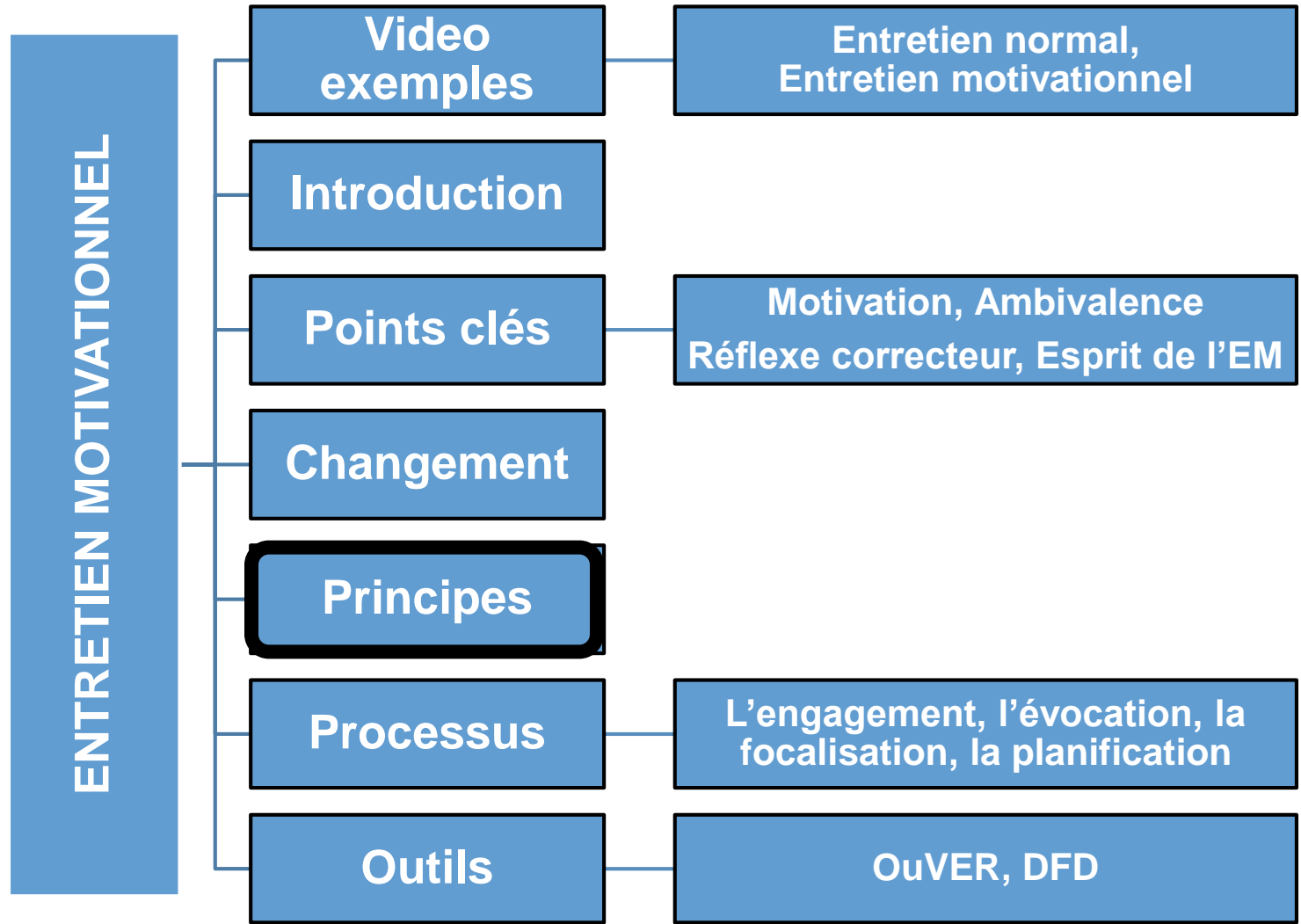
Prochaska et Diclemente 1982

Le changement : phases



Source : RR&A Roland Ribi & Associés pour la Communauté Urbaine de Strasbourg

Plan : Entretien Motivationnel



Principes de l'Entretien Motivationnel

- **Exprimer de l'empathie**
- **« Autosuggestion » :**
une personne en vient à croire ce qu'elle dit,
en s'écoutant le dire,
même si cela est différent
de ce qu'elle pensait initialement ... (*cf estime de soi !*)
- **Développer les divergences**
Quand un comportement entre en conflit avec une
valeur essentielle, c'est généralement le comportement
qui change (Rokeach 1973)

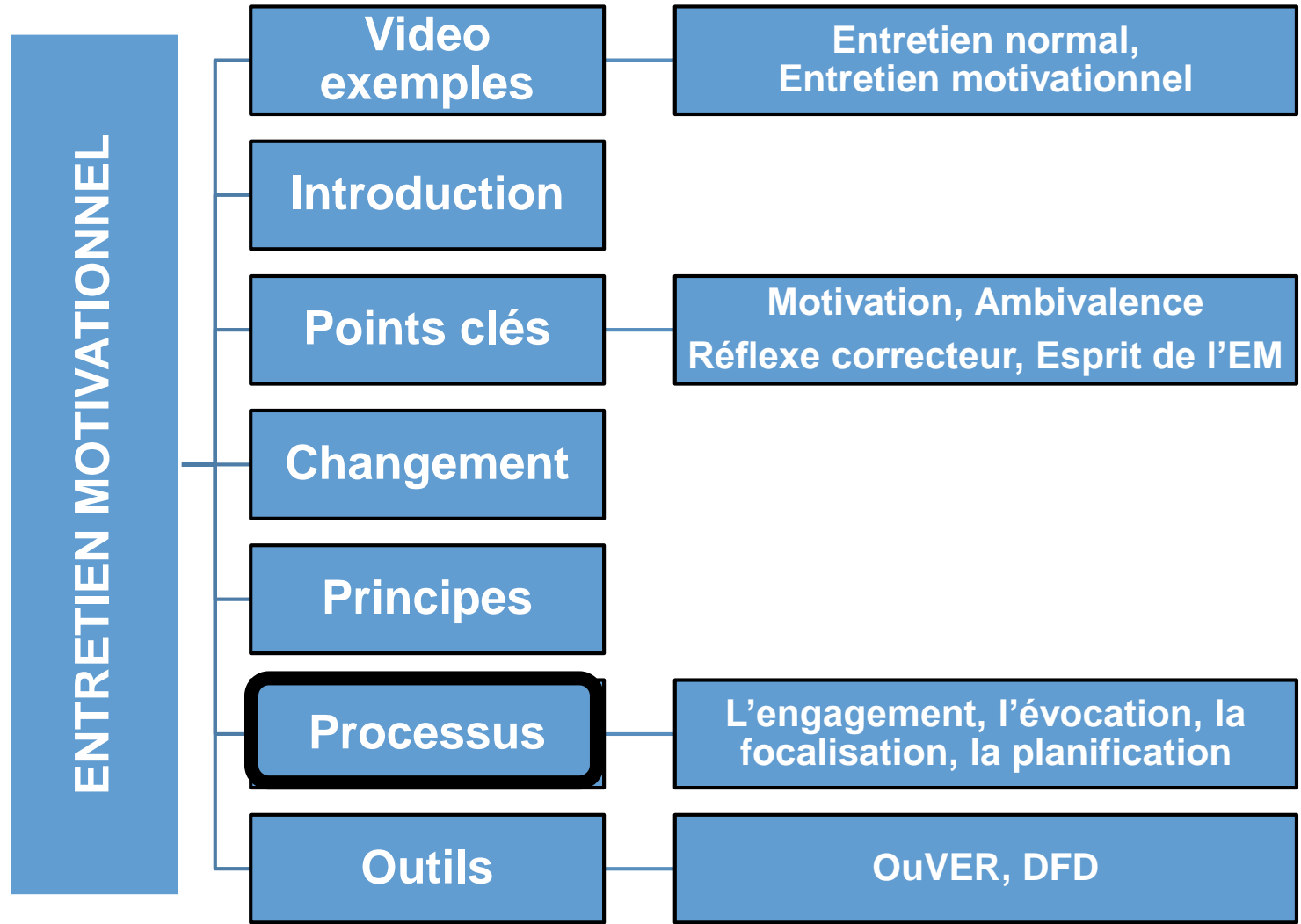
Principes de l'Entretien Motivationnel

- La théorie de la réactance psychologique de Brehm (1966) prédit une augmentation du degré d'attraction d'un comportement si la personne perçoit que sa liberté est réduite ou menacée.
- Renforcer l'impression d'efficacité personnelle



DO NOT PRESS

Plan : Entretien Motivationnel



Les 4 processus de l'Entretien Motivationnel

ENGAGEMENT > FOCALISATION > ÉVOCATION > PLANIFICATION

Quatre processus fondamentaux



<http://groupeinteralcool.free.fr/index.php/component/content/article/55-2013-2014/197-orlhac>

Les 4 processus de l'Entretien Motivationnel

ENGAGEMENT > FOCALISATION > ÉVOCATION > PLANIFICATION

1) L'ENGAGEMENT DANS LA RELATION

"Nous définissons "Engaging" comme le processus d'établissement d'une relation d'aide mutuellement confiante et respectueuse"
(in Miller & Rollnick - 2012)

Atouts :

- l'empathie (se décentrer de soi pour se centrer sur le patient)

- Le patient d'abord

Pièges :

- L'évaluation initiale

- Le bavardage

- L'expertise

- L'étiquetage

- La focalisation prématurée

- Le reproche

Les 4 processus de l'Entretien Motivationnel

ENGAGEMENT > FOCALISATION > ÉVOCATION > PLANIFICATION

1) L'ENGAGEMENT DANS LA RELATION

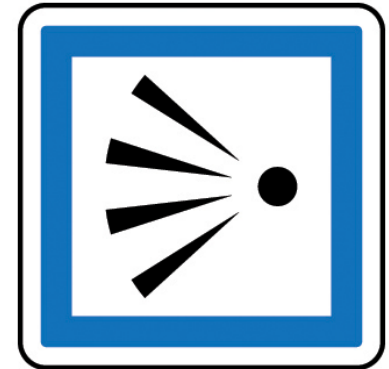


Rechercher l'alliance thérapeutique

Les 4 processus de l'Entretien Motivationnel

ENGAGEMENT > FOCALISATION > ÉVOCATION > PLANIFICATION

2) LA FOCALISATION



Clarifier l'objectif

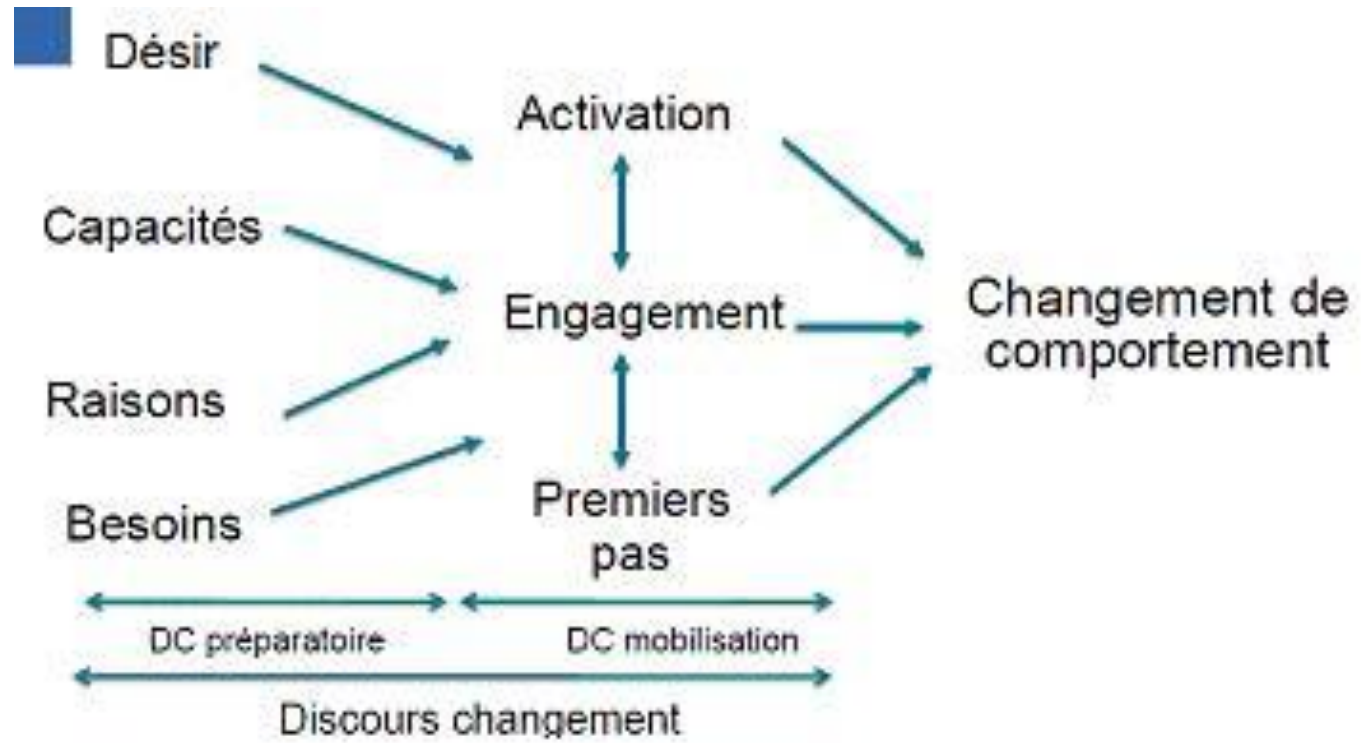
- On recherche avec le patient les différentes directions possibles
comme si on regardait une carte avec différentes routes
- Puis on détermine, toujours avec le patient, la direction à explorer en premier,
comme si on zoomait sur la carte

Les 4 processus de l'Entretien Motivationnel

ENGAGEMENT > FOCALISATION > ÉVOCATION > PLANIFICATION

3) L'ÉVOCATION

- Discours-changement préparatoire
- Discours-changement de mobilisation



Les 4 processus de l'Entretien Motivationnel

ENGAGEMENT > FOCALISATION > ÉVOCATION > PLANIFICATION

3) L'ÉVOCATION

- Discours-changement préparatoire
- Discours-changement de mobilisation



Les 4 processus de l'Entretien Motivationnel

ENGAGEMENT > FOCALISATION > ÉVOCATION > PLANIFICATION

3) L'ÉVOCATION

Discours-changement préparatoire

- Désir : Déclarations en faveur du changement
- Capacité : Déclarations sur l'aptitude au changement
- Raisons : Arguments spécifiques en faveur du changement
- Besoins : Déclarations impératives sur la nécessité de changer

Discours-changement de mobilisation

- Activation: Déclarations sur le projet de changement
- Engagement : Déclarations sur la mise en œuvre du changement
- Premiers Pas : Déclarations sur les actions déjà réalisées

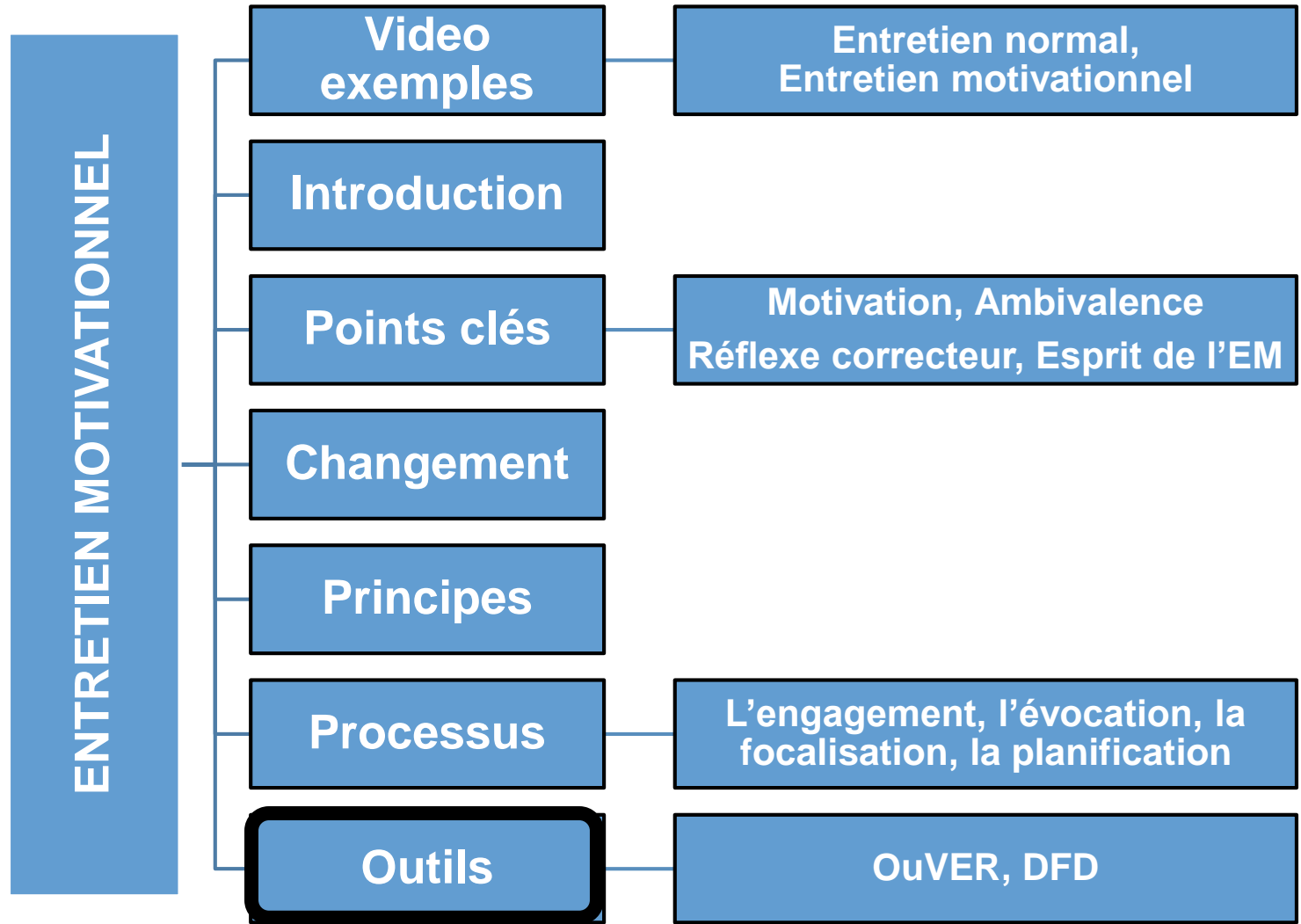
Les 4 processus de l'Entretien Motivationnel

ENGAGEMENT > FOCALISATION > ÉVOCATION > PLANIFICATION

4) LA PLANIFICATION

- **Rechercher des options de changement**
« Quels changements seriez-vous prêts à faire maintenant ? »
- **S'entendre sur un plan de changement**
« Qu'est-ce que pourriez faire pour... »
- **Concrétiser les actions**
« Quelle est la prochaine étape? Qu'est-ce que vous pensez pouvoir faire comme premier changement ? »
- **Soutenir la personne dans sa décision de s'engager dans le changement**
Valider la difficulté du changement
Valoriser les efforts

Plan : Entretien Motivationnel



Boite à outils de l'Entretien Motivationnel

- **Ou** : poser des questions Ouvertes

- QQOQCCP

- **V** : Valorisation

- Compliments
- Remerciements
- Compréhension

- **E** : Ecoute réflexive

- Répétition (simple reflet)
- Double écho
- Echo amplifié
- Reflet sentiment
- Paraphrase

- **R** : Résumé

- Recueillir
- Trier, lier
- Restituer

Acronyme

OuVER

Boite à outils de l'Entretien Motivationnel

Acronyme

DFD

D : Demander

- Le client me le demande
- Lui demander l'autorisation de lui donner de l'information
- Lui proposer de l'information

• *F : Fournir*

- Informations
- Explications
- Compléments

• *D : Demander*

- Qu'est-ce que vous avez compris?
- Est-ce que vous avez compris?

JEU DE RÔLE EN GRAND GROUPE

- 2 étudiants : un soignant et un patient
- Choisir une pathologie chronique
- **Profil du patient**
 - Méconnaissance de sa pathologie
 - En bas de la courbe en J
 - Prise de conscience faite
 - En plein dans l'ambivalence
- **Profil du soignant** : applique les règles de l'EM
- Déroulement
 - 5 mn de réflexion personnelle
 - 5 mn d'EM
 - Retour des acteurs
 - Retour du grand groupe



Entretien Motivationnel

Merci de votre
attention!

