



L'Entretien Motivationnel

Aider la personne à engager le changement

Dr Florent MASCRET, médecin addictologue référent Pôle Ressource Addictions Héméra

Dr Karine PANSIOT, pharmacien référent Pôle Ressource Addictions Héméra

Dr Mathilde LAVOISIER, CSAPA de Beaune

Lionel POUHIN, patient expert, Dépendances 21



EM CPTS SUD - 020626

Menu

SESSION 1

- I. A propos du changement
- II. Les styles de communication
- III. L'entretien motivationnel : concepts, définition et modélisation
- IV. L'esprit de l'EM

SESSION 2

- V. La modélisation et les outils de l'EM

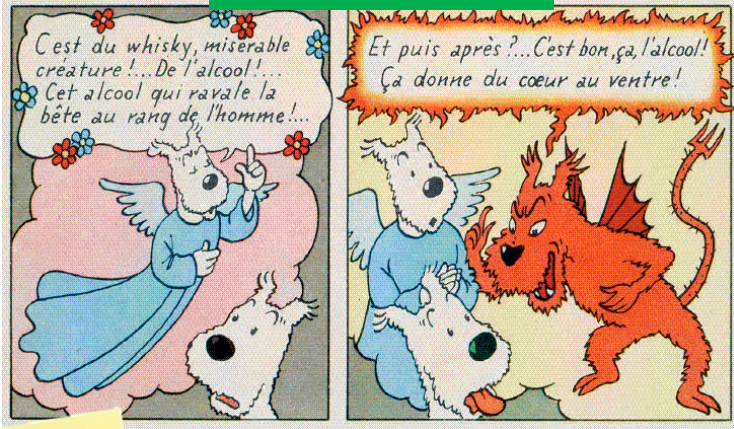


SESSION 1

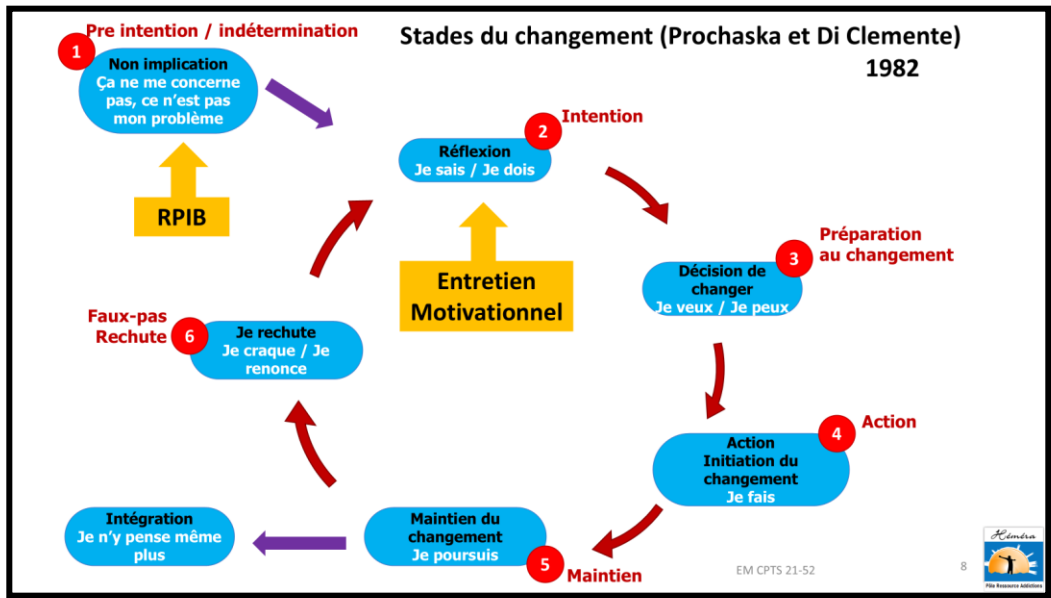
Rappels



AMBIVALENCE



SUIVRE



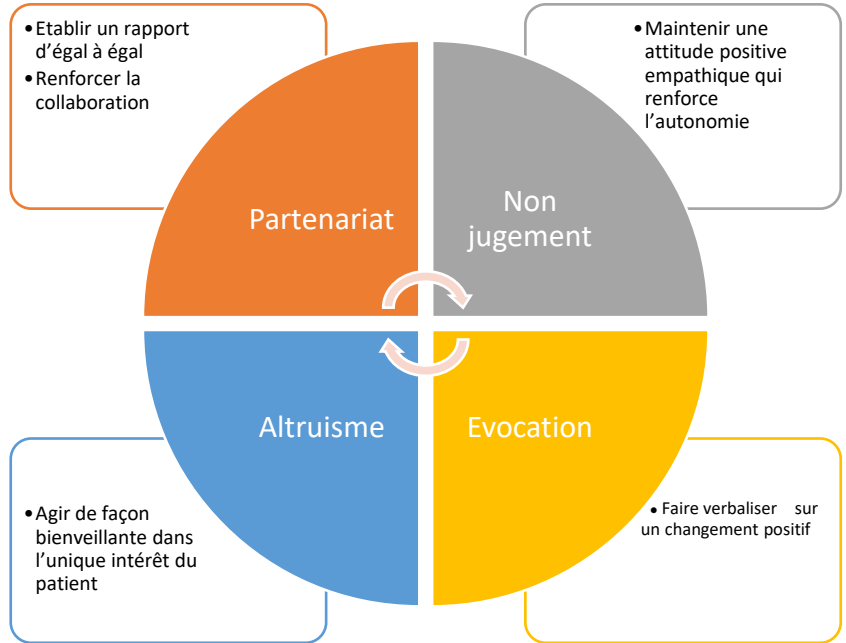
DIRIGER

« L'entretien motivationnel est une conversation particulière autour du changement ayant pour but de renforcer la motivation et l'engagement au changement. »

A RETENIR ...



GUIDER



Pièges relationnels : persuader et confronter

Le discours-changement

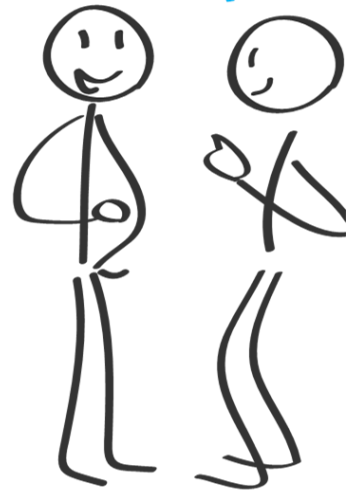


Le discours-changement

C'est le fil conducteur de l'EM : c'est en cela que l'EM est semi-directif.

Un des objectifs déterminants de l'entretien motivationnel est de faire ressortir du discours les éléments qui sont en faveur du changement.

Tout ce qui parle en faveur du changement !



On peut définir la notion de discours changement comme « tout ce qui parle en faveur du changement »

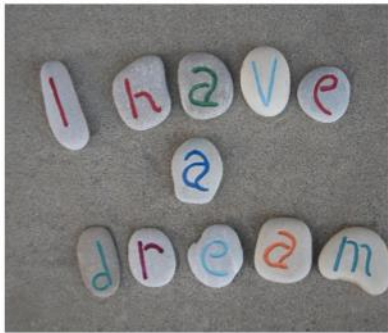
Comment travailler sur le discours changement ?

- Reconnaître le discours changement
- Répondre au discours changement
- Si il est peu présent le faire ressortir de l'ambivalence

Le discours changement préparatoire

Le discours changement de mobilisation

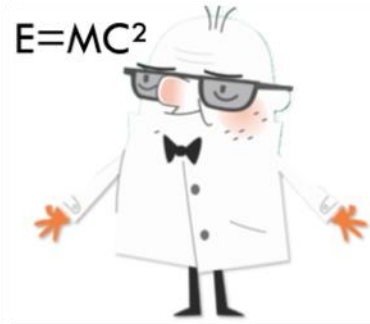
Quatre orientations peuvent être identifiées dans le discours changement préparatoire (DCRB)



Le désir

Il représente une constante : tout langage humain peut traduire ce que l'on désire

- Je veux perdre du poids
- J'aimerais bien arrêter l'alcool
- J'espère réussir mon examen



La capacité

La capacité qu'une personne a pour accomplir le changement est la deuxième composante de la motivation à changer.

- Je peux / je pourrais
- Je suis capable de /je serais capable de ...



Les raisons

S'entendre énoncer les raisons du changement contribue à faire évoluer la balance décisionnelle

Si j'arrête de fumer alors:
Je pourrai faire du sport
Je ferai des économies
Je respirerai mieux, etc.



Le besoin

C'est la quatrième catégorie du discours changement préparatoire qui parle de l'importance, voire de l'urgence du changement.

- J'ai besoin de ...
- Il faut que je...
- Je dois...
- Ça doit changer...



Un peu de discours changement...

« INTERVENANT – On dirait que l’alcool ne vous inquiète pas vraiment.

PATIENT – **Non, c’est mauvais**, mais ce n’est pas aussi mauvais.

INTERVENANT – Ca ne vous cause pas de problèmes.

PATIENT – En fait si, **ça va poser des problèmes à tout le monde.**

INTERVENANT – Comment cela?

PATIENT – **Prenez un pack de six ou un pack de douze et essayez de programmer un ordinateur le lendemain.**

INTERVENANT – C’est la quantité et ses conséquences.

PATIENT – C’est vrai, **il me faut trop d’efforts pour obtenir le même effet**, si je pouvais me sentir avec trois bières comme avec un pack de douze... **j’en suis arrivé à un point où pour des gains moins importants j’ai besoin de quantités de plus en plus grandes.**

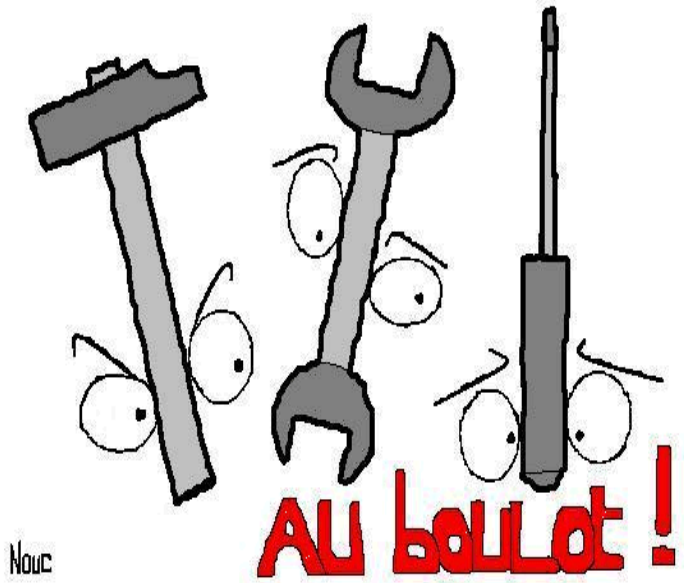
INTERVENANT – Comme si la machine à sous ne rapportait plus autant.

PATIENT – Eh bien, vous savez, **c’est une dépendance, donc vous êtes stupide, donc vous continuez à jouer**, vous savez ça.

INTERVENANT - Mais? avec l’alcool, vous en êtes arrivé à un point où ça ne vaut plus la peine de continuer.

PATIENT - C’est juste parce que **je dois me lever le matin**. Je pense que ce qui s’est passé, c’est qu’avant je buvais tous les jours puis **j’ai arrêté et j’ai découvert à quel point je me sentais bien. Maintenant je peux comparer.**

INTERVENANT – Maintenant vous savez. »



SESSION 2

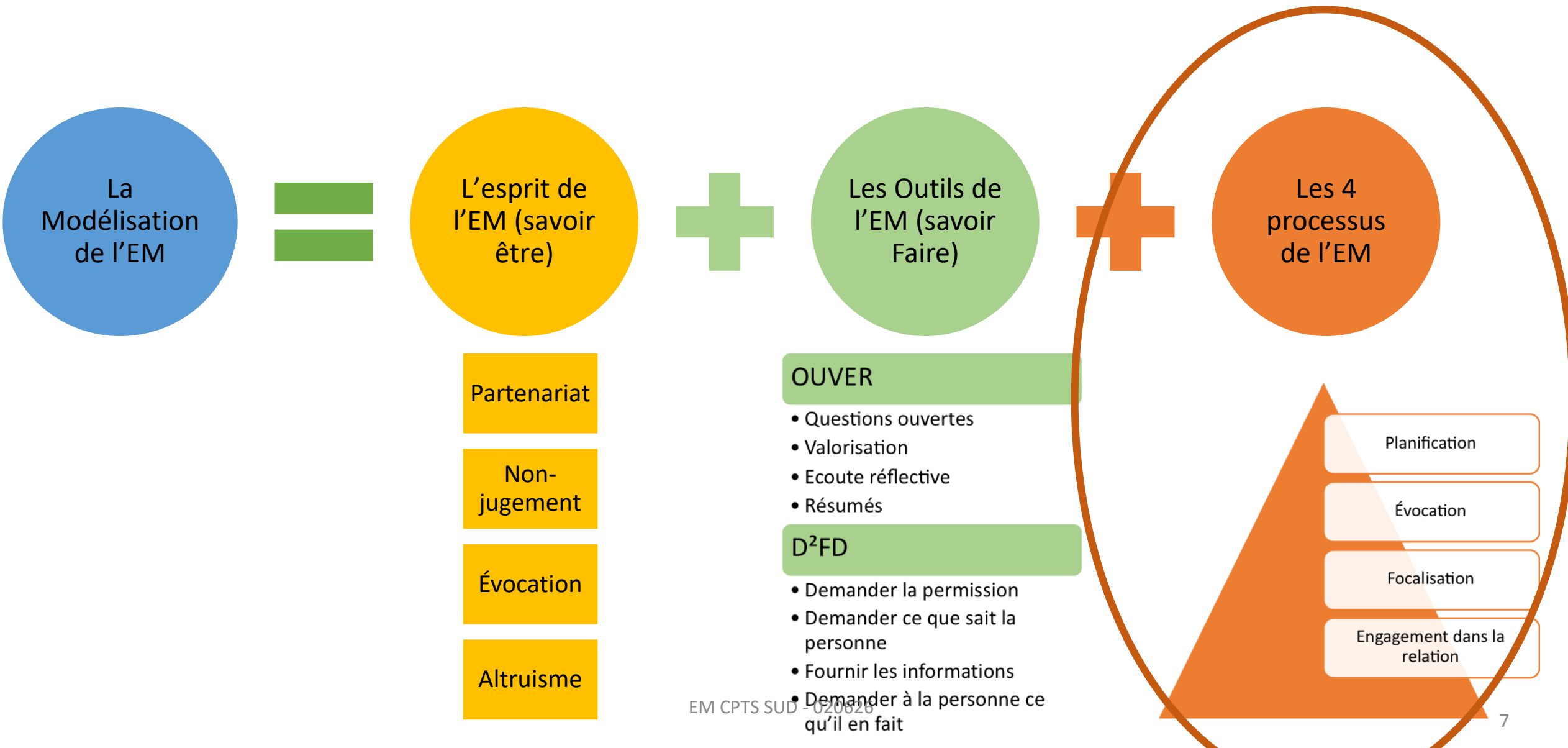
V. La modélisation et les outils de l'entretien motivationnel = *Le savoir faire*



Nos objectifs pour cette 2ème session

- Découvrir les 4 processus de l'EM
- Goûter à l'EM au travers de ses outils pratiques
- Vous permettre de les tester et de partager autour de leur utilisation dans votre quotidien.

Modélisation de l'EM



Les 4 processus de l'EM

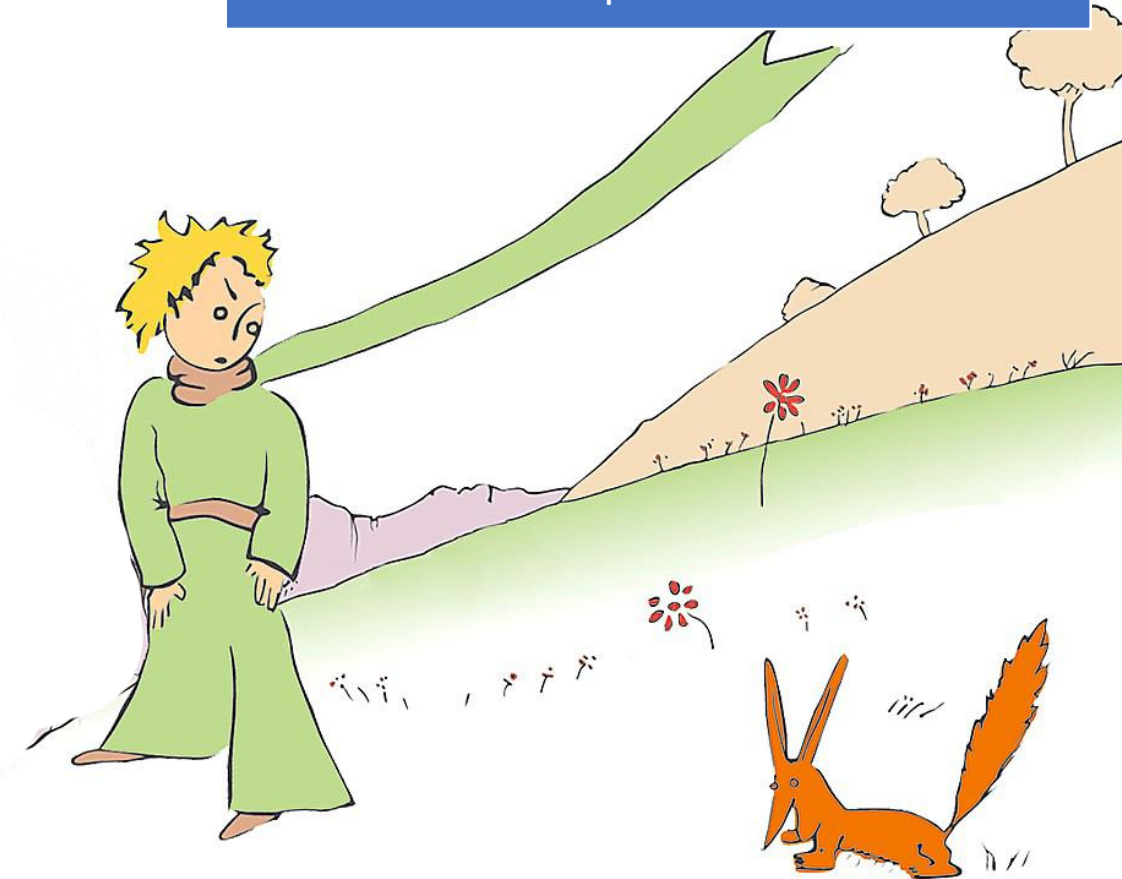
Engagement dans la relation

Processus qui établit un lien aidant

Définit le cadre et la relation de travail

1-Engager la relation

- Créer l'alliance
- Accepter l'ambivalence
- Travailler sur l'empathie



Les 4 processus de l'EM

Focalisation

La *focalisation* est le processus par lequel on développe et maintient une direction spécifique dans la conversation sur le changement :

- Vers où on va en partenariat
- Quel est le but précis de la relation ?

2-Focaliser

- Définir de façon négociée l'objectif du changement



Les 4 processus de l'EM

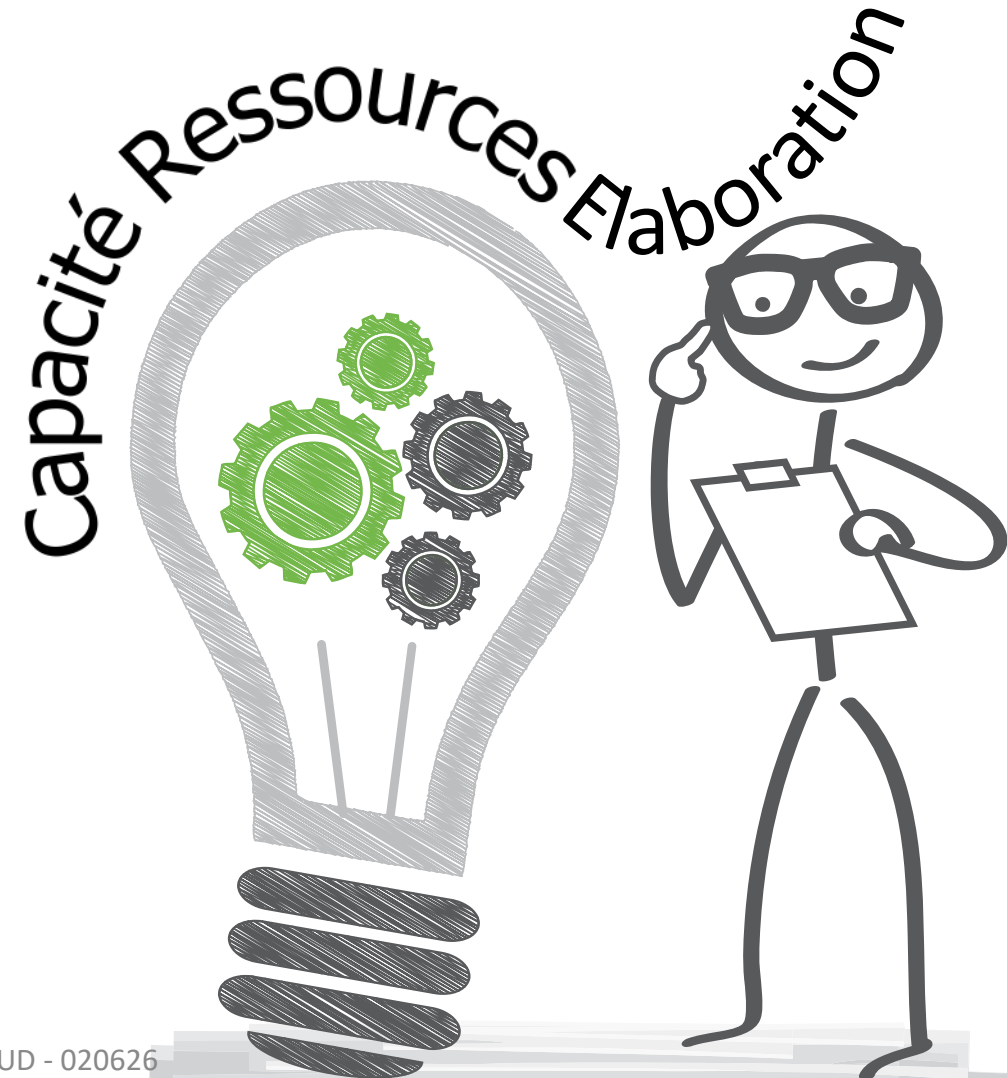
Evocation

Le processus d'*évocation* implique de faire émerger les propres motivations de la personne pour le changement et il constitue le cœur de l'EM.

- Exploration de l'ambivalence
- Valorise l'expression de tout ce qui va dans le sens du changement

3-Evoquer

- Faire émerger et renforcer le discours changement par l'évocation
- Résoudre l'ambivalence



Les 4 processus de l'EM



Planification

Le processus de *planification* comprend à la fois le développement de l'engagement vers le changement et la formulation d'un plan d'action concret.

4-Planifier

- Organiser en partenariat le plan de changement
- Prévoir des plans B

Modélisation de l'EM

La
Modélisation
de l'EM



L'esprit de
l'EM (savoir
être)



Les Outils de
l'EM (savoir
Faire)



Les 4
processus
de l'EM

Partenariat

Non-
jugement

Évocation

Altruisme

OUVER

- Questions ouvertes
- Valorisation
- Ecoute réflexive
- Résumés

D²FD

- Demander la permission
- Demander ce que sait la personne
- Fournir les informations
- Demander à la personne ce qu'il en fait

Planification

Évocation

Focalisation

Engagement dans la
relation

Les outils de L'EM

Les cinq savoir-faire clés de communication utilisés au cours de l'EM sont

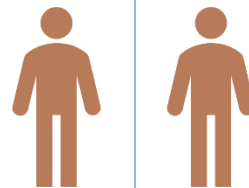
poser des questions
ouvertes

valoriser

refléter

résumer

fournir informations
et conseils avec
autorisation : D²FD



OUVER

OU

Comme Questions **ouvertes**



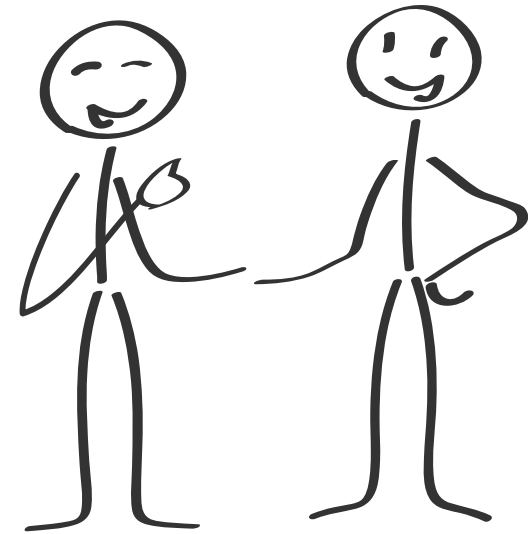
- Instaure un climat de confiance
- Renforce le sentiment d'autonomie (la personne peut aller là où elle veut)
- Invite la personne à élaborer



C'est le patient qui dispose du plus grand temps de parole



- En quoi ... ?
- Comment ... ?
- Qu'est-ce qui ... ?
- Quel est ... ?
Quels sont ... ?
- Parlez-moi de ...
- Que pensez-vous de ... ?



Poser des questions ouvertes

Est-ce que vous faites du sport ?

Avez-vous des règles pour le contrôle de votre alimentation ?

Prenez-vous facilement du poids ?

Combien fumez-vous de cigarettes par jour ?

Pensez-vous que votre consommation d'alcool est raisonnable ?

Quelles sont les conséquences à long terme du diabète qui vous inquiètent le plus ?

Poser des questions ouvertes

Est-ce que vous prenez régulièrement vos médicaments ?

Pensez-vous que le fait d'avoir arrêté vos médicaments juste à la sortie de l'hôpital vous a conduit à être réhospitalisé ?

Ne pensez-vous pas que cela irait mieux si vous arrêtiez de consommer du cannabis ?

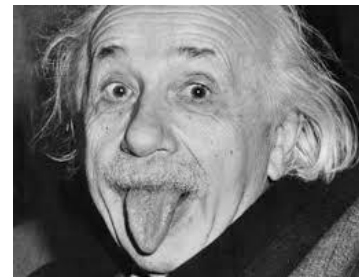
Est-ce que vous buvez souvent de l'alcool en dehors des repas ?

Votre taux de cholestérol ne vous inquiète pas ?

Avez-vous déjà eu des ennuis à cause de l'alcool ?

V

COMME Valorisation



C'est à la fois une attitude
et une technique.

Sa fonction est de faire
émerger le sentiment
d'efficacité personnelle.

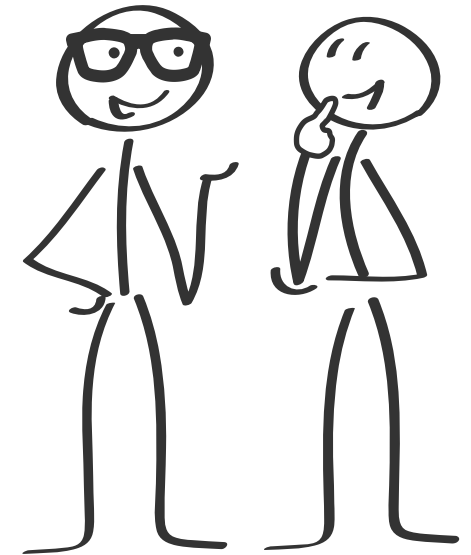
Il s'agit de valoriser **la
personne (identité) et ses
valeurs**

et non pas seulement son
comportement.



La valorisation est
authentique, mesurée et
tournée vers la personne :
« vous... » et pas « je... »

La valorisation est très
importante dans le
domaine des addictions où
les patients ont perdu
toute capacité à se faire
confiance.



Comment Valoriser ?

Exemples de valorisation

Valoriser la personne de façon appropriée

- Soutenir, remarquer les forces de la personne (son identité)
- Voir sa motivation dans ce qu'elle fait
- Entendre ses valeurs
- Privilégier le processus plus que le résultat

Une valorisation est

- Authentique
- Mesurée
- Tournée vers le patient (Plus souvent « Vous » que « Je ... »)

Une valorisation ça n'est pas féliciter ou exprimer son accord

« Pour vous, prendre soin de vos enfants est quelque chose de très important »

« Vous vous donnez vraiment beaucoup de mal pour y arriver. »

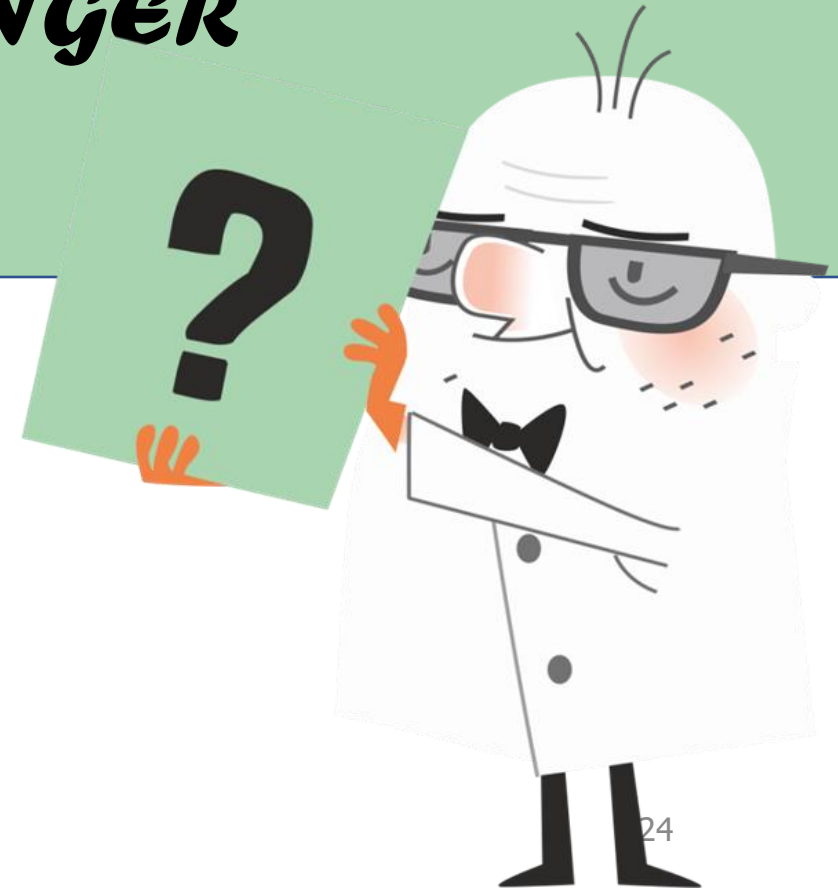
« Il vous a fallu beaucoup de courage pour vous faire hospitalisé. »

« Je vous remercie pour la confiance que vous me témoignez en me confiant ceci. »

$E = mc^2$ ou l'énergie du changement

**DANS QUEL CAS DE FIGURE PHILIPPE A LE PLUS
DE CHANCE DE CHANGER**

ET POURQUOI ?



Scène 1



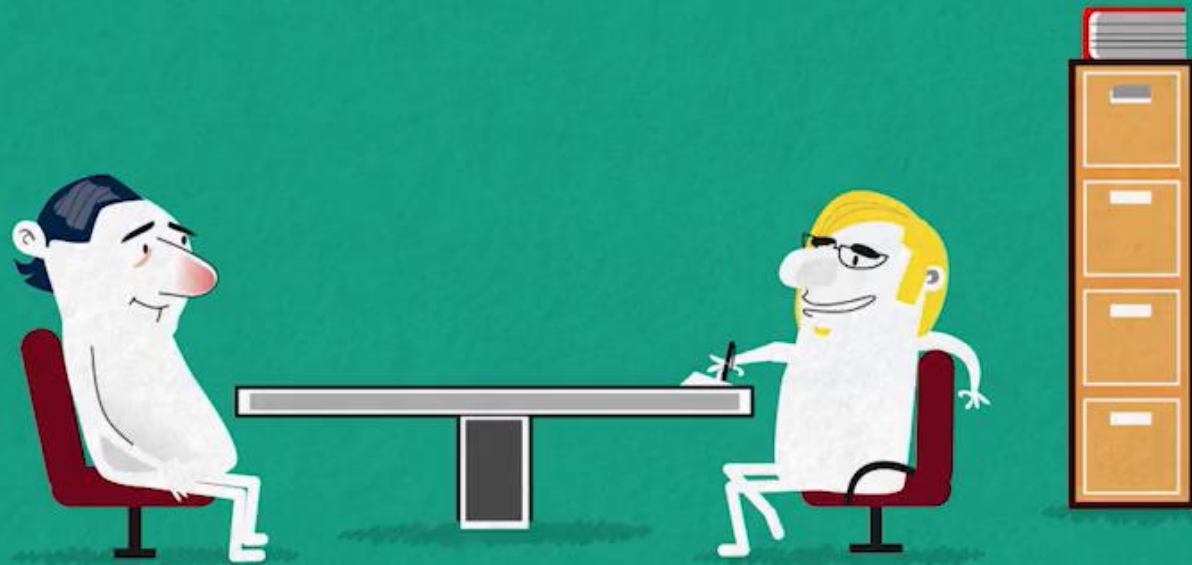
Alors Philippe, comment on se sent aujourd'hui ?

Scène 2

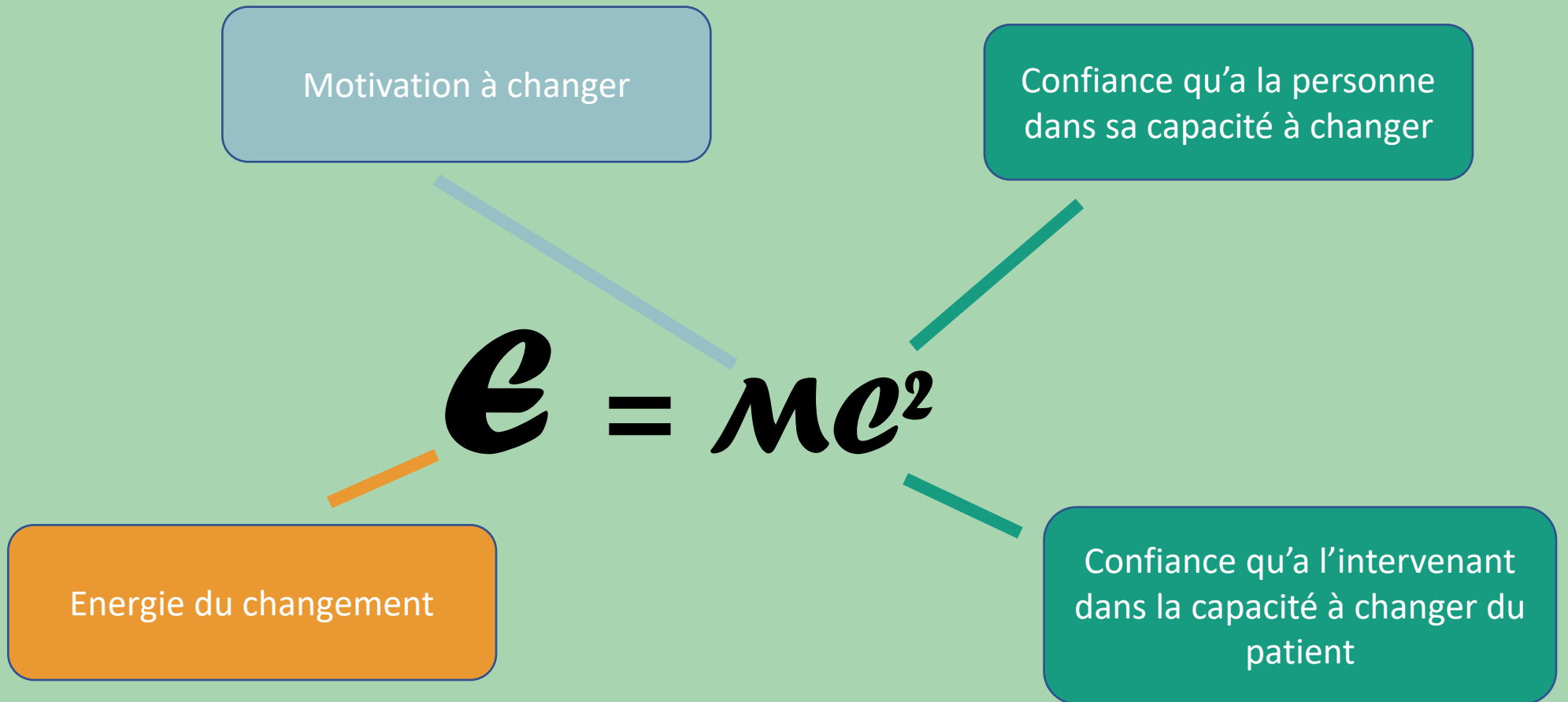


Alors Philippe, comment on se sent aujourd'hui ?

Scène 3

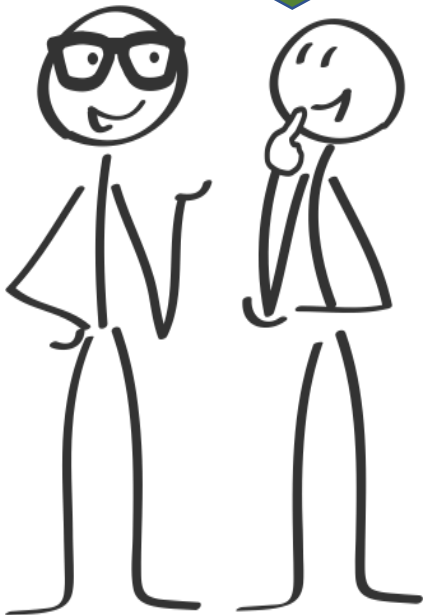


Alors Philippe, comment on se sent aujourd'hui ?



Valorisation

Exercice



- « Lorsque j'ai besoin de drogues, vous savez, moi, j'en trouve n'importe où, peu importe l'heure de la journée ou de la nuit. »
- « Depuis ma libération, je buvais réellement moins. J'ai juste un week-end vraiment abusé, mais je n'ai pas utilisé ma voiture ensuite, et je n'ai pas eu d'ennuis. J'avais même retrouvé du travail, et mon patron était content de moi. Si ma femme ne m'avait pas empêché de voir ma fille, tout se serait bien passé, mais je n'ai pas supporté et je suis allé frapper contre sa porte un jour ou j'avais un peu bu. Et elle a appelé la police. »
- « Je sais que ça fait deux rendez-vous que je manque, mais avec mon travail c'est difficile de venir, je ne vais pas le perdre à cause de ces rendez-vous quand même. J'ai été obligé d'inventer une histoire pour prendre mon après-midi aujourd'hui, c'est du temps en moins que je pourrai passer avec mes enfants. Si je perds mon travail c'est toute la famille qui va en souffrir...! »

E

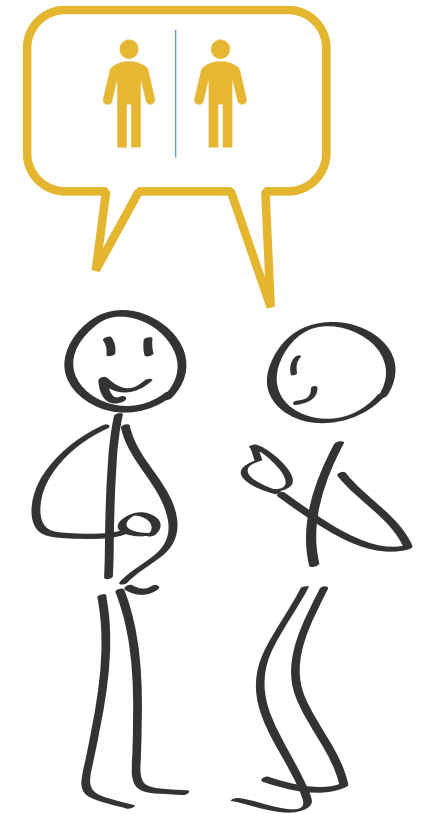
COMME ÉCOUTE RÉFLECTIVE

Technique fondamentale et la plus exigeante

Ecoute active : renvoyer en miroir ce que la personne nous dit, **ce que nous comprenons.**

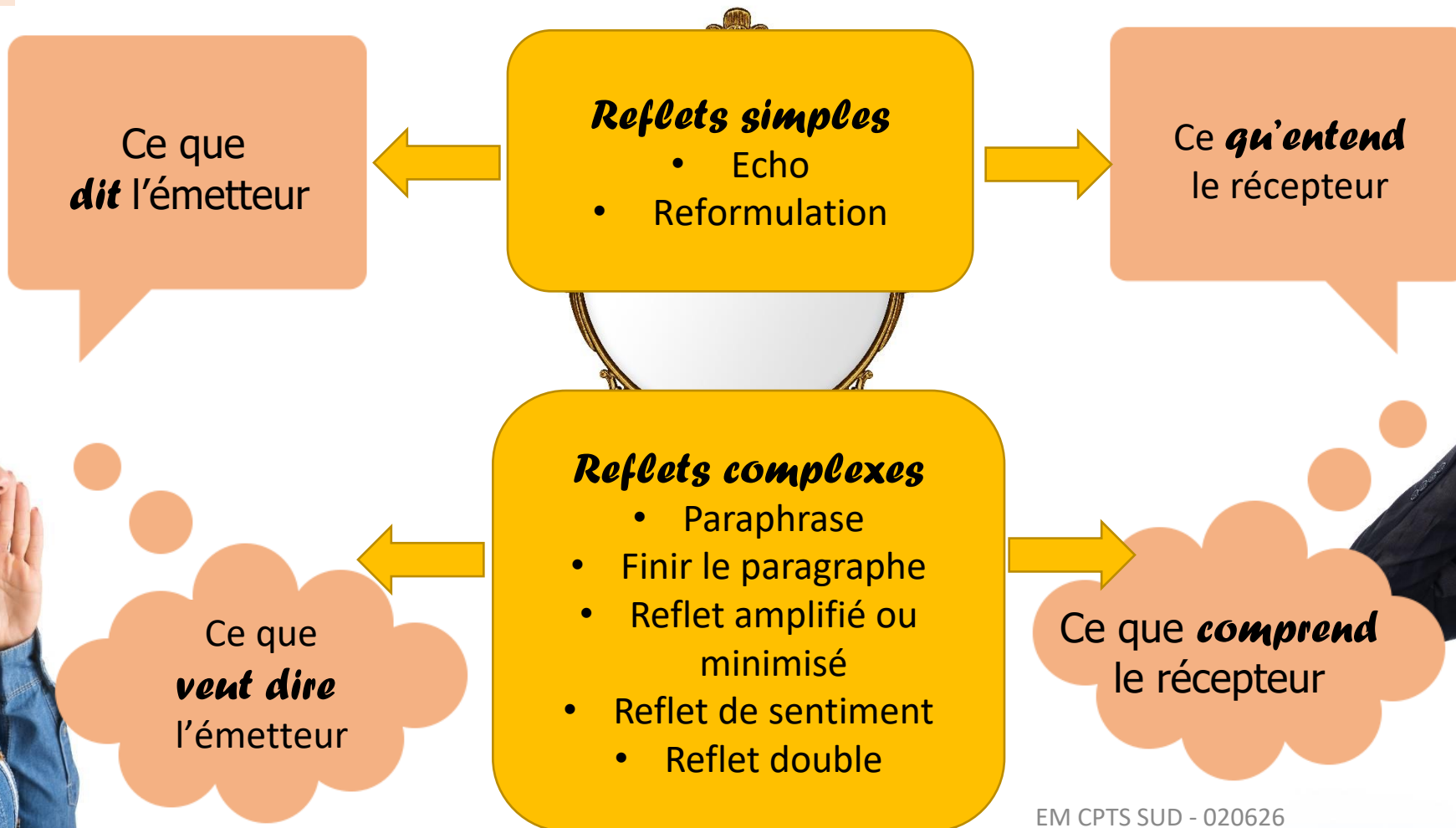
Le reflet exprime notre écoute, notre compréhension, une **hypothèse** qui va être discutée et poursuivie. Il est toujours fait sur un **ton affirmatif.**
« **Vous...** »

Le reflet **appartient** à la personne, elle restitue son autonomie : elle élabore ou infirme.



E

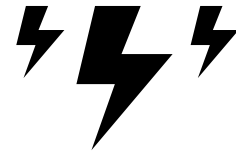
E COMME ÉCOUTE RÉFLECTIVE



E

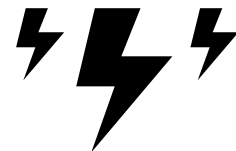
FAIRE DU REFLET

Utiliser « **Vous...** »



« Je... »

« Constats »



Questions

Le reflet est une **affirmation**



Et pas une question

LES DIFFÉRENTS TYPES DE REFLETS

Exemple

« Vous savez ce n'est pas facile de réduire, comment pouvez-vous penser qu'il m'est possible de passer une soirée avec des amis sans consommer de l'alcool ».

le reflet simple :

- « vous buvez en soirée avec vos amis ».

une reformulation :

- « il est important pour vous de boire en soirée ».

un reflet amplifié :

- « Il vous est totalement impossible de ne pas consommer quand vous êtes en soirée avec vos amis »

la paraphrase :

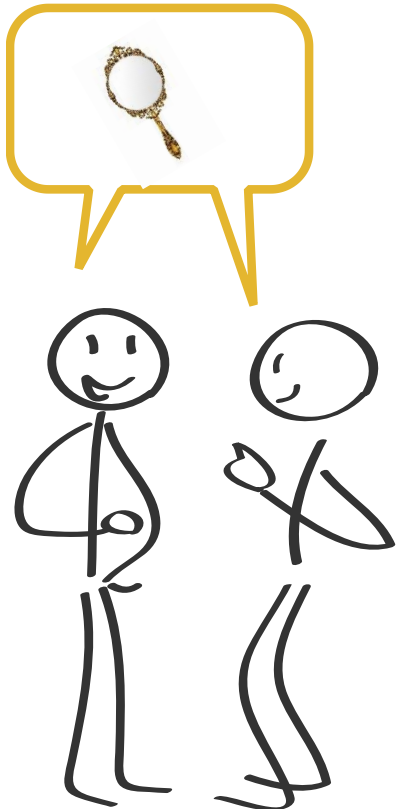
- « vous ne vous faites pas confiance pour gérer votre consommation d'alcool en soirée ».

le reflet double :

- « d'un côté c'est une véritable habitude et un plaisir de boire avec vos amis et d'un autre côté vous avez conscience que vous buvez trop. »

Reflets simples

Reflets complexes
élaboration
d'une hypothèse



E

« A chaque week-end où je sors courir, j'ai cette forte douleur au tendon d'Achille qui m'empêche de terminer et me tient même jusqu'au lendemain, mais j'ai prévu de participer à la foulée des vendanges en octobre, je ne peux sortir du programme d'entraînement que je me suis fixée. »

A VOUS DE REFLÉTER !



« C'est important pour vous de tout faire pour atteindre votre objectif. »

« Ça doit être frustrant pour vous de ne plus arriver à terminer vos sorties. »

« Ces douleurs vous empêchent de pratiquer la course comme vous le souhaitez et elles sont aussi présentes dans votre quotidien. »

« Ce n'est pas juste de faire autant d'efforts et de voir la situation se dégrader. »

« Votre besoin de courir est plus fort que votre douleur. »

« Votre capacité à persévérer est une force, et en même temps vous n'arrivez pas à vous libérer de vos douleurs. »

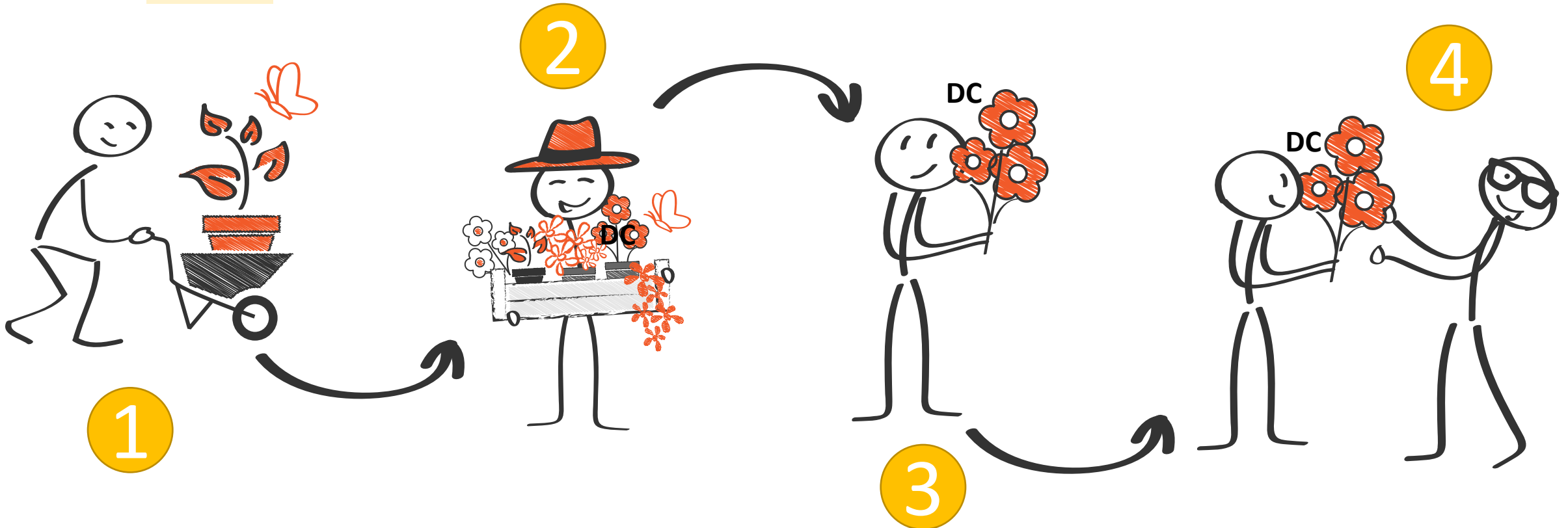
« Il vous est impossible d'envisager de faire une pause dans votre entraînement. »

« Vous avez vraiment besoin de trouver comment sortir de cette boucle qui semble sans fin. »



R COMME RÉSUMÉ

- ❖ Renforce et soutient le discours de la personne
- ❖ Montre qu'on est à l'écoute
- ❖ Permet à la personne de se réentendre dire
- ❖ Forme de reflet complexe





R COMME RÉSUMÉ

Exemple de résumé, bouquet de discours-changement

« Il est clair que vous voyez de nombreux inconvénients à votre tabagisme. Vous ne l'appréciez plus vraiment ; c'est devenu une mauvaise habitude coûteuse, associée à une stigmatisation sociale. Il est plus difficile de fumer maintenant, et même l'arôme, le goût ont disparu. Vous savez que cela commence à affecter votre santé, alors vous vous demandez quelle est la contrepartie positive de tous ses coûts. Vous commencez même à envisager les avantages de l'arrêt du tabac : l'argent et les tracas que vous économiserez et peut-être que la nourriture aura meilleur goût. Vous vous préparez et vous vous dites que vous êtes à mi chemin, qu'il est temps et que vous savez que vous allez arrêter. »

D²FD

Fournir informations et conseils avec autorisation :
D²FD (voire D³FD)

Demander ce que le patient sait du sujet abordé

- Evite de donner des volumes d'information trop importantes
- Respecte autonomie et l'expertise du patient

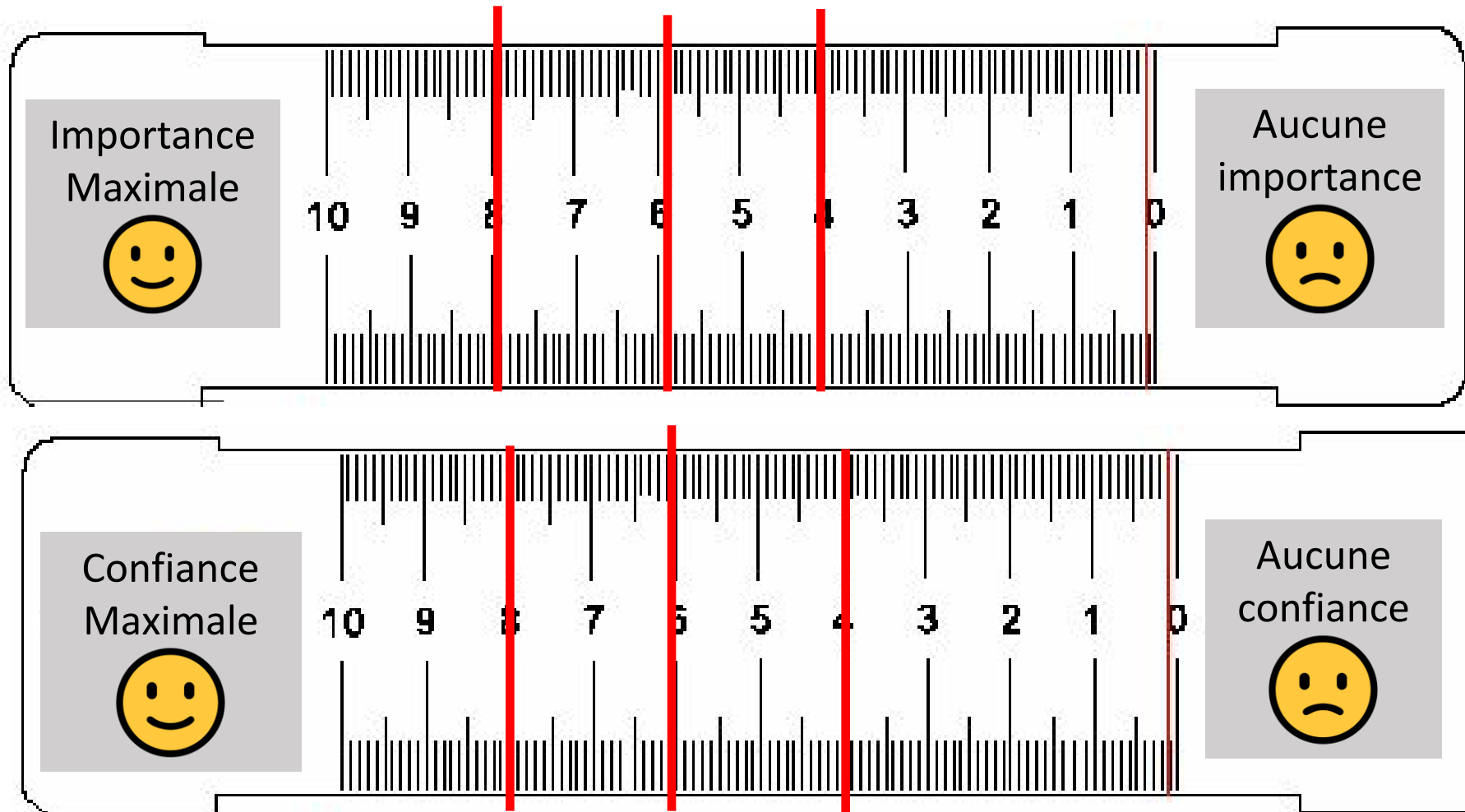
Demander l'autorisation de fournir de l'information

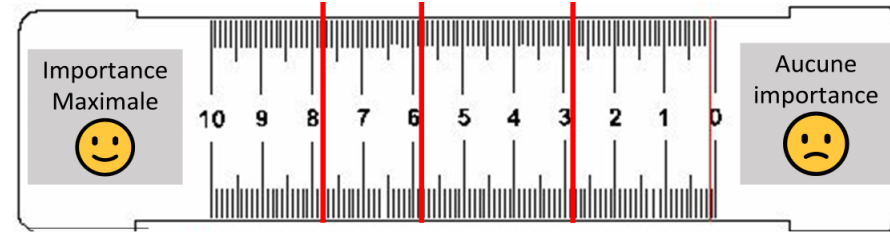
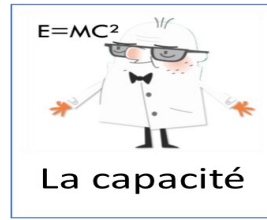
Fournir de l'information

Demander ce qu'il en pense .. Cela va-t-il vous être utile ?

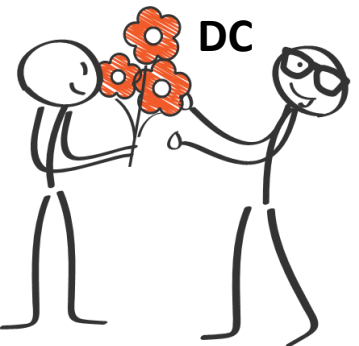
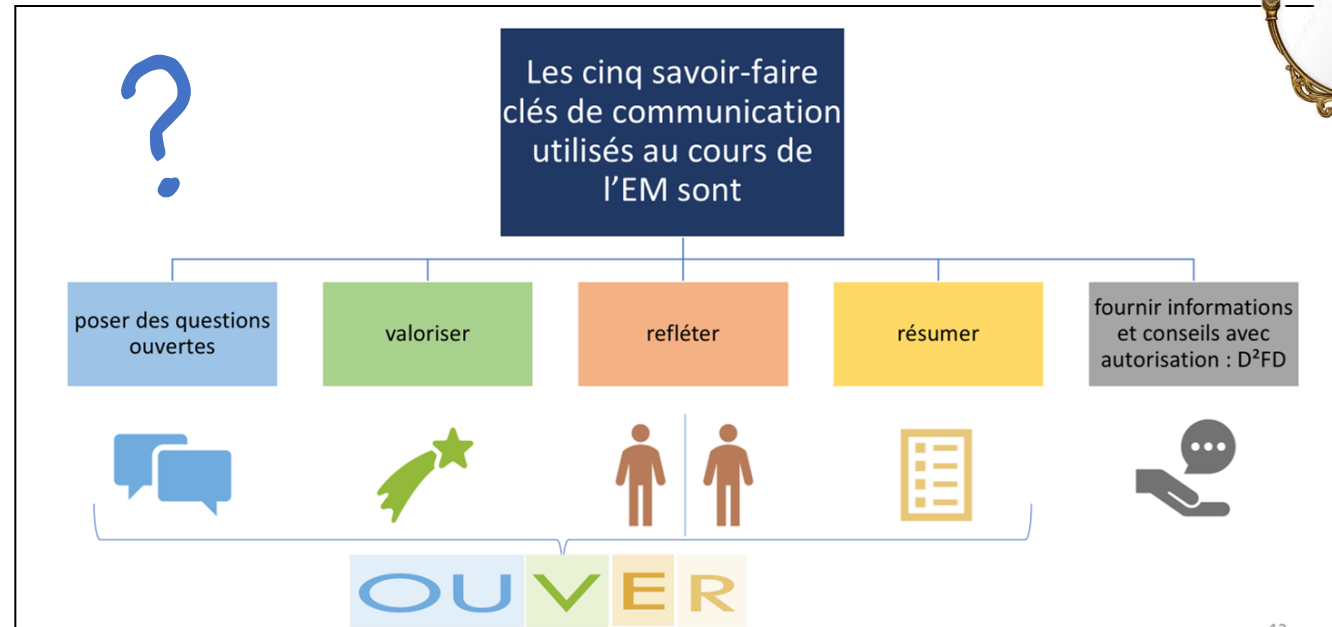
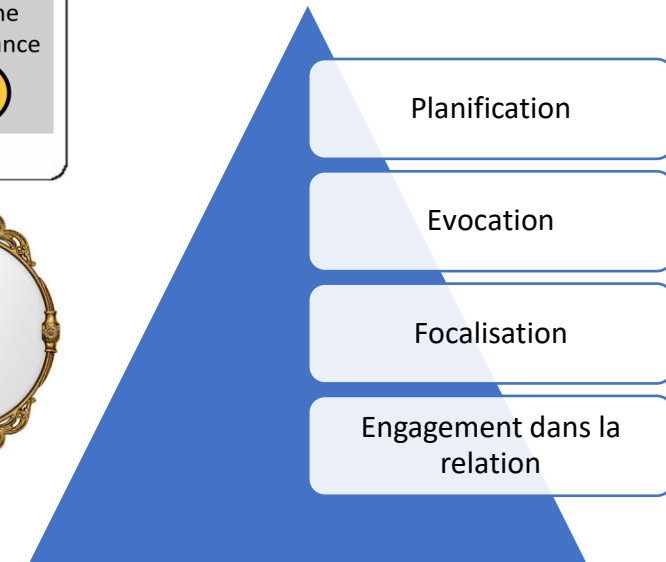


Echelles importance et confiance 😊 ☹️





A RETENIR ...



$E = MC^2$



Voici un exemple
d'entretien filmé : tentez
de repérer les outils de
l'EM évoqués ensemble ...

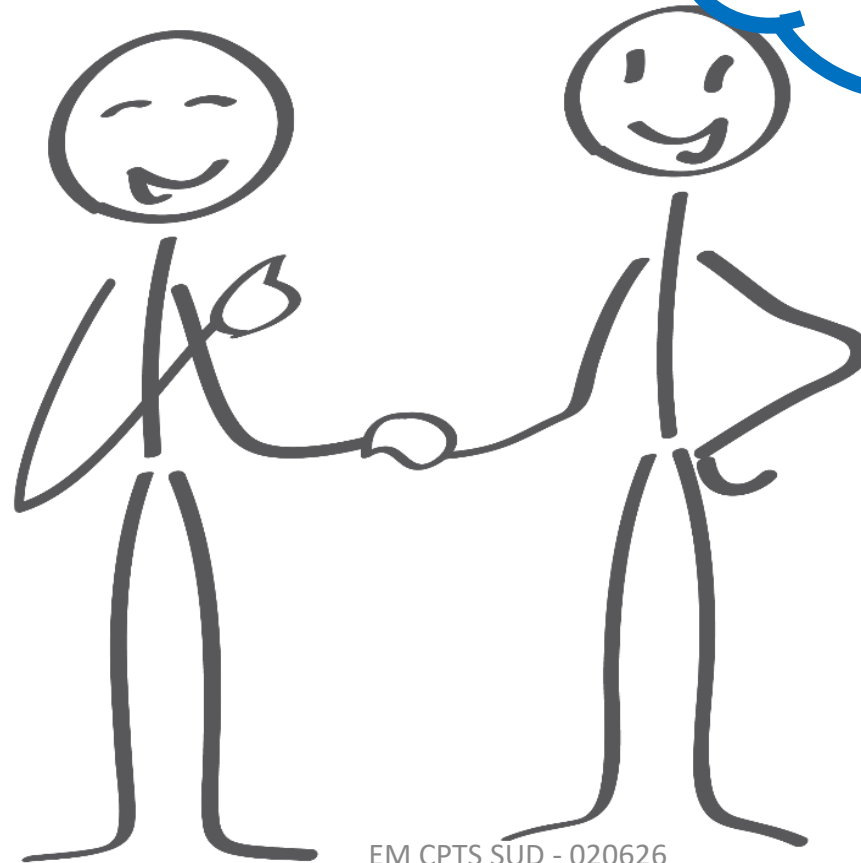




CHAPITRE 1 | *«Comprendre le style motivationnel»*

Merci !

A votre disposition
pour entretenir
votre motivation !





Pour nous joindre :

06 77 37 61 47



www.hemera21.com

Vous pouvez adhérer au Pôle !



EM CPTS SUD - 020626