



upmf
Grenoble
Université Pierre Mendès-France
Sciences sociales & humaines

CHU
GRENoble

LIP
LABORATOIRE
PERSONNALITÉ
INTER-UNIVERSITAIRE
COGNITION
DE PSYCHOLOGIE
CHANGEMENT SOCIAL

L' ENTRETIEN MOTIVATIONNEL

Atelier dans le cadre du SEFOR

Lyon, le 14 Novembre 2014

Aurélie GAUCHET

Maître de conférence, Psychologue

LIP (Laboratoire Interuniversitaire de Psychologie), Université Grenoble 2

Aurelie.Gauchet@upmf-grenoble.fr

Exercice du poing fermé



- Jeu de rôle (5 min) :
 - Mettez-vous par deux :
un « patient » / un « thérapeute »
 - Le patient a le point fermé, pour une raison de son choix, et le thérapeute doit essayer de lui faire ouvrir le point (par la parole !).

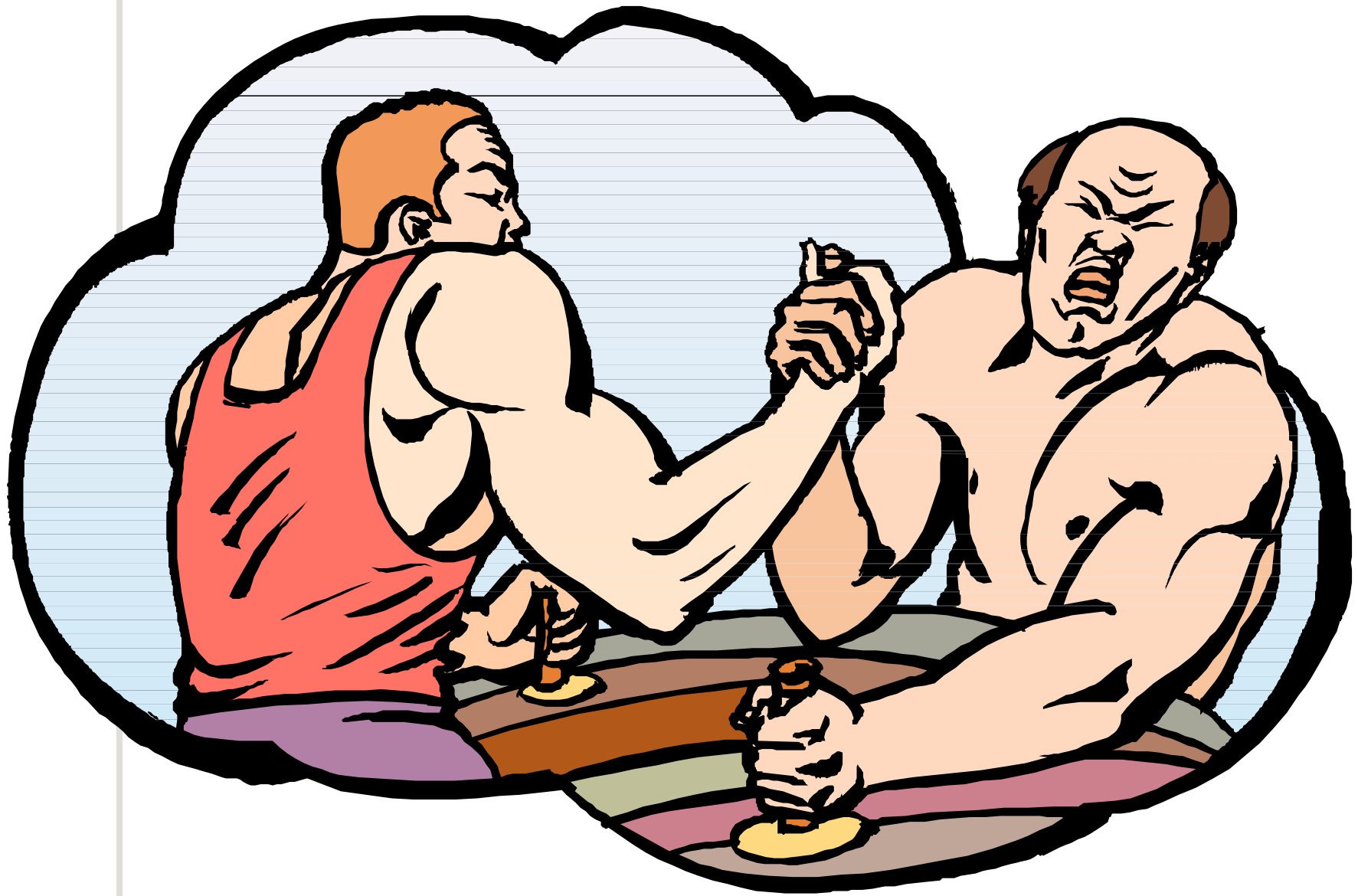


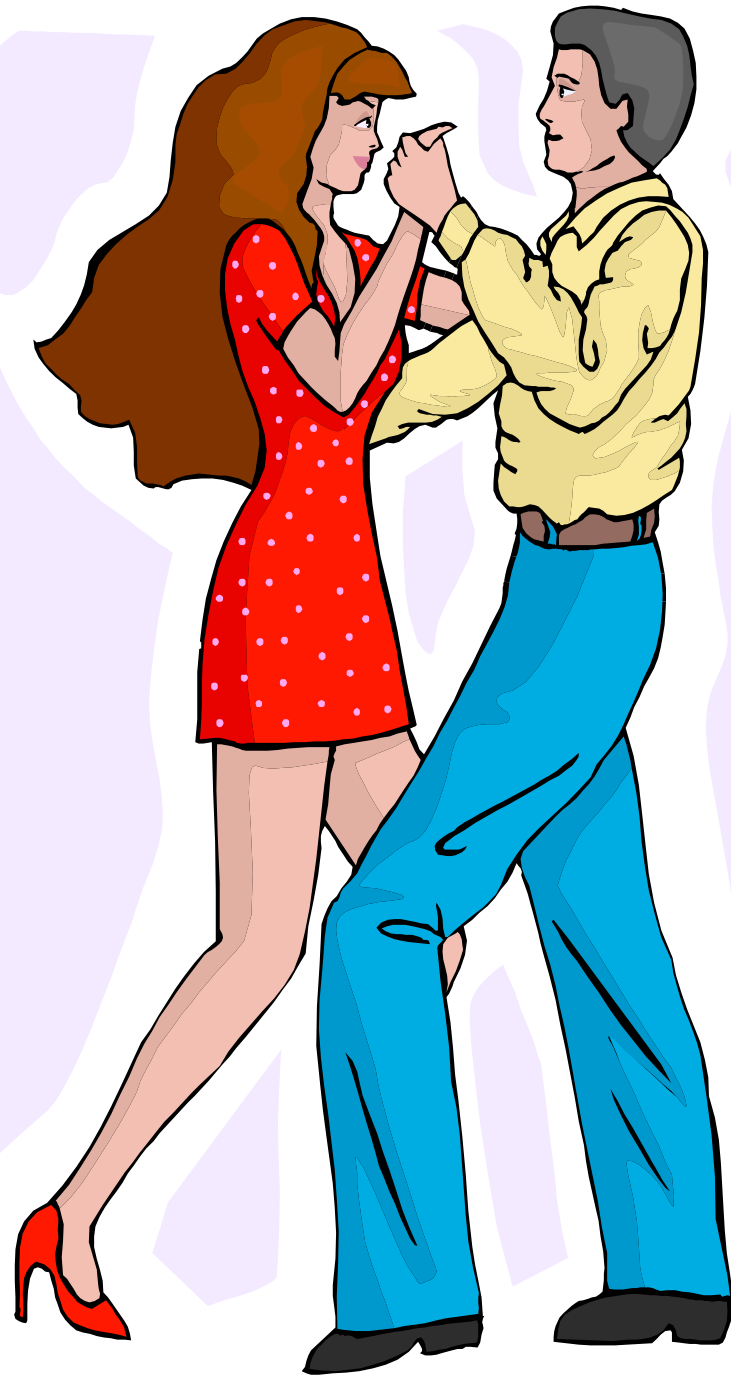
Définition de l'Entretien Motivationnel (Miller, juin 2008)

L'Entretien Motivationnel c'est

une méthode (ou un style) de communication

- **centrée sur la personne,**
 - **dirigée vers un objectif**
 - **pour résoudre l'ambivalence et promouvoir un changement positif**
 - **en élaborant et en renforçant la motivation personnelle au changement**
- => « Je peux vous aider à résoudre ceci par vous-même ».**









L' esprit de l' Entretien Motivationnel

Collaboration

La relation thérapeutique est une collaboration d' égal à égal
Le patient est un partenaire

Autonomie

L' intervenant respecte la liberté de choix de la personne et accepte que le patient fasse ses propres choix

Evocation au changement

Elle doit venir de la personne
Elle ne doit être imposée par l' extérieur
Le patient parle de ses valeurs, de ses motivations et de ses ressources pour changer

Réflexe correcteur

Confrontation

L' intervenant essaie de persuader le patient de la nécessité de changer

Autorité

L' intervenant impose au patient ce qu' il doit faire et comment il doit le faire

Information

Informe et instruit le patient, lui donne ses propres raisons logiques de changer




Les principes de l'Entretien Motivationnel

- **Eviter le réflexe correcteur**
 - Issu de notre désir de vouloir le bien de l'autre (« c' est pour son bien »)
 - Le reflexe correcteur génère un discours de statu quo du comportement
- **Exprimer l' empathie**
 - Ingrédient essentiel à l' Entretien motivationnel
 - Situation émotionnelle où l'on tente de percevoir les choses au travers des yeux de l'autre (qu'est-ce qu'il peut ressentir ?)
 - Partager avec lui cette expérience
 - Respecter le rythme du patient
- **Soutenir le sentiment d' efficacité personnelle**
 - Se sentir capable de changer est un élément motivationnel important pour réussir le changement
 - L' intervenant soutient la personne dans les efforts qu'elle fait
 - Soutenir le sentiment d' efficacité personnelle est un levier d' encouragement puissant
- **Rouler avec la résistance**
 - se mettre du côté de la résistance
 - reconnaître à la personne le droit d' avoir peur et de ne pas se sentir prête



Les indications de l'Entretien Motivationnel

- Lorsqu'il est question d'un changement de comportement
- Lorsque l'on est face à une personne *ambivalente* à l'égard d'un changement
- Lorsque l'on veut aider à la préparation au changement de comportement
- Lorsque l'on veut faire baisser les *résistances au changement*
- Lorsque l'on veut imprimer un style relationnel



L'objectif de l'EM est d'aider spécifiquement les personnes à avancer vers le changement en travaillant leur ambivalence



Le droit à l'ambivalence

- C' est une étape normale vers le changement
- C' est un phénomène naturel devant toute perspective de changement
- Elle est difficile à résoudre.
- Carrefour décisionnel. Chaque côté du conflit à des coûts et bénéfices
- L' ambivalence est un conflit entre deux actions
 - Prendre son traitement vs ne pas prendre son traitement
 - Fumer vs ne pas fumer
 - Boire pour faire la fête vs faire la fête sans boire

L' ambivalence : le cœur du problème

- C' est au patient de formuler les arguments en faveur du changement
- Ses préoccupations prennent le pas sur celles de l' intervenant
- Changer, ne pas changer, changer un peu...: exploration indispensable de tous ces possibles
- En la respectant, l' explorant, en élucidant les valeurs propres et les perceptions du sujet, la relation vise à augmenter la motivation au changement



La résistance : Qu'est-ce que c'est ?

- un comportement
- **interpersonnel** (on doit être deux pour résister)
- dépend **beaucoup** du comportement de l'intervenant
- signal d'une dissonance entre les attentes du patient et celles de l'intervenant
- indique à l'intervenant qu'il doit changer de stratégie pour rouler avec la résistance
- prédicteur du non-changement

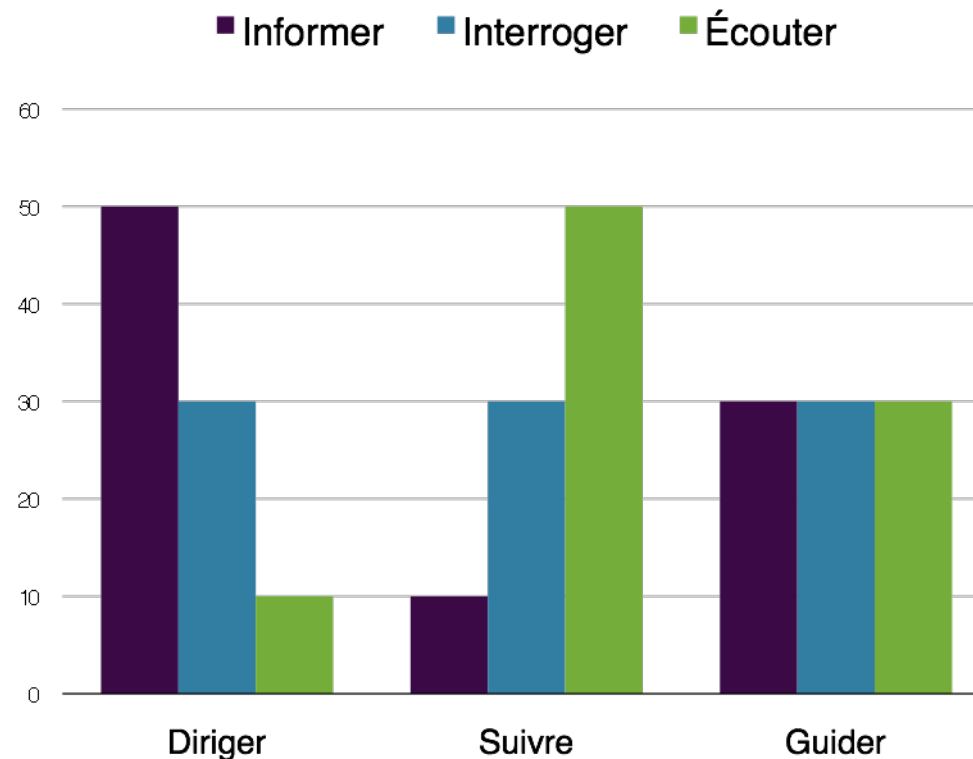
Cinq catégories de comportements résistants

- Argumenter : remettre en question, ne pas tenir compte, être hostile
- Interrompre : couper la parole, parler plus fort que l'autre
- Être sur la défensive : blâmer, être en désaccord, excuser, se dire à l'abri des conséquences négatives, minimiser, être pessimiste, remettre en question...
- Ignorer: inattention, non réponse, absence de réaction, faire dévier le sujet
- Éviter: RDV manqués, retards systématiques

Exercice 2 : Ambivalence ou Résistance ?

1. « Je vois beaucoup moins mes enfants depuis que je joue au casino mais ça me fait tellement de bien de me retrouver seul sans penser aux soucis quotidiens »
2. « Tout le monde me dit qu' il faut que je maigrisse pour mon diabète mais vous croyez que c' est facile! »
3. « Je sais que ma femme va partir si je continue de rentrer ivre mais c' est tellement sympa d' aller boire l' apéritif avec mes collègues en sortant du boulot»
4. « De toute façon, j' ai tout essayé, rien ne fonctionne »
5. « Je ne sais pas si j' arriverais à réviser mes examens si je ne mange pas tant de chocolat »
6. « Je suis là parce que ma femme a voulu que je vienne vous voir »
7. « Je ne sais pas si je peux arrêter, j' aime tellement fumer »
8. « Il faut soi disant que je suive un traitement mais ma maladie ne me gêne pas moi !»
9. « Je ne sais pas si je vais aller faire mes examens biologiques pour savoir comment va mon diabète, j' ai tellement peur du résultat »
10. « Vos traitements ne sont pas assez efficaces, vous ne pouvez rien pour moi »

Trois compétences au service de trois styles relationnels



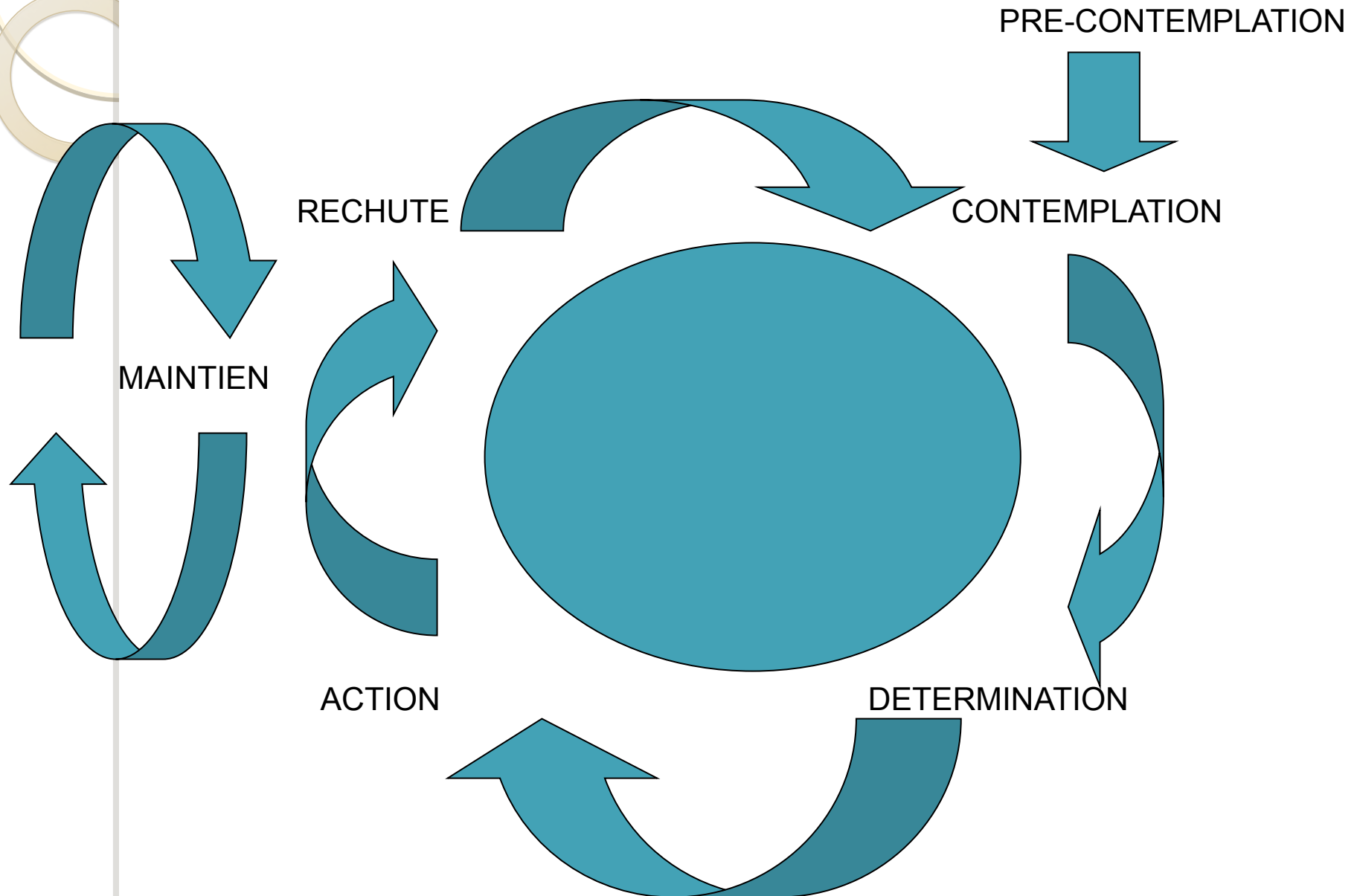
D'après Rollnick et al., MILLER, W.R. et ROLLNICK, S. (2009). Pratique de l'entretien motivationnel, communiquer avec le patient en consultation, Paris Interéditions, 242 pages



LES STADES DU CHANGEMENT

- **Pré contemplation** (indifférence): quel problème?
- **Contemplation** (ambivalence): il y a sans doute un problème... il faudrait faire quelque chose
- **Détermination** : j'arrête dès que je peux
- **Action** : assez parlé... j'agis!
- **Maintien** : tenir bon, rester vigilant!
- **Rechute** : comment faire cette fois?

LA ROUE DU CHANGEMENT





EN RESUME, LES ATTITUDES RECOMMANDÉES

- Pré contemplation: faire naître le doute, donner des infos, instaurer la confiance
- Contemplation: créer la balance décisionnelle, explorer l'ambivalence
- Détermination: clarifier les objectifs, lever les obstacles, planifier un programme d'action
- Action: accompagner le patient dans le changement
- Maintien: aider à identifier et utiliser les stratégies de prévention de la rechute
- Rechute: aider à retourner au stade de contemplation en évitant la culpabilisation

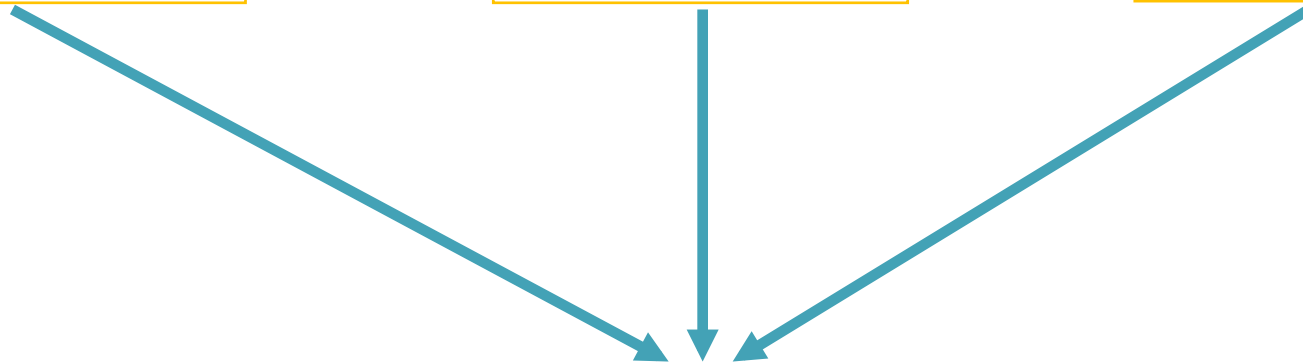
Les leviers du changement

importance

confiance

Être prêt

dynamique du
changement



Outils de l'entretien motivationnel





OuVER

- Poser des questions **OU**vertes

Permet d'explorer l'ensemble de la situation

Donne au patient l'occasion d'élaborer sur son problème

Montre au patient que l'on cherche à le comprendre

- **V**aloriser

Permet de dire au patient qu'il a la capacité de réussir

Permet de l'encourager dans tous ses efforts (grands ou petits à nos yeux)

- Pratiquer l'**E**coute réflexive

Permet de vérifier une hypothèse

Permet de dire au patient ce qu'il vient de nous dire

- **R**ésumer

Permet de reprendre les éléments importants rapportés par le patient

Éléments qui pourront servir de levier au changement (propre à l'EM)

Une question ouverte après un résumé pour aborder un nouveau point

Les échelles motivationnelles

- **Importance** : où vous situeriez-vous concernant l'importance pour vous aujourd'hui d'arrêter de fumer ? Ex : 5/10

« Qu'est-ce qui pourrait vous faire situer l'importance,

que vous accordez à arrêter de fumer, à 7 (note+2) plutôt qu'à 5 ?

« Qu'est-ce qui fait qu'à ce jour, vous situez cette importance à 5 plutôt qu'à 3 (note-2) ?

- **Confiance** : si vous décidiez un jour de le faire, où vous situeriez-vous concernant la confiance que vous avez en vous de réussir ? Ex : 5/10

« Qu'est-ce qui pourrait vous faire situer la confiance que vous avez,

pour parvenir à arrêter de fumer, à 7 (note+2) plutôt que 5 (note) ?

« Qu'est-ce qui fait que vous situez, à ce jour, votre confiance à 5 (note) plutôt qu'à 3 (note-2) ?

- **Disposition** : à combien estimez-vous aujourd'hui le sentiment d'être prêt à arrêter de fumer ? Ex : 5/10

« Qu'est-ce qui pourrait vous faire situez votre sentiment d'être prêt

à arrêter de fumer à 7 (note+2) plutôt qu'à 5 (note) ?

« Qu'est-ce qui fait que vous situez, à ce jour, votre sentiment d'être prêt à 5 (note) plutôt qu'à 3 (note-2) ?



Ambivalence : balance décisionnelle

Bénéfices à consommer

+

Inconvénients à arrêter

+

Discours pessimiste

Inconvénients à consommer

+

Bénéfices à arrêter

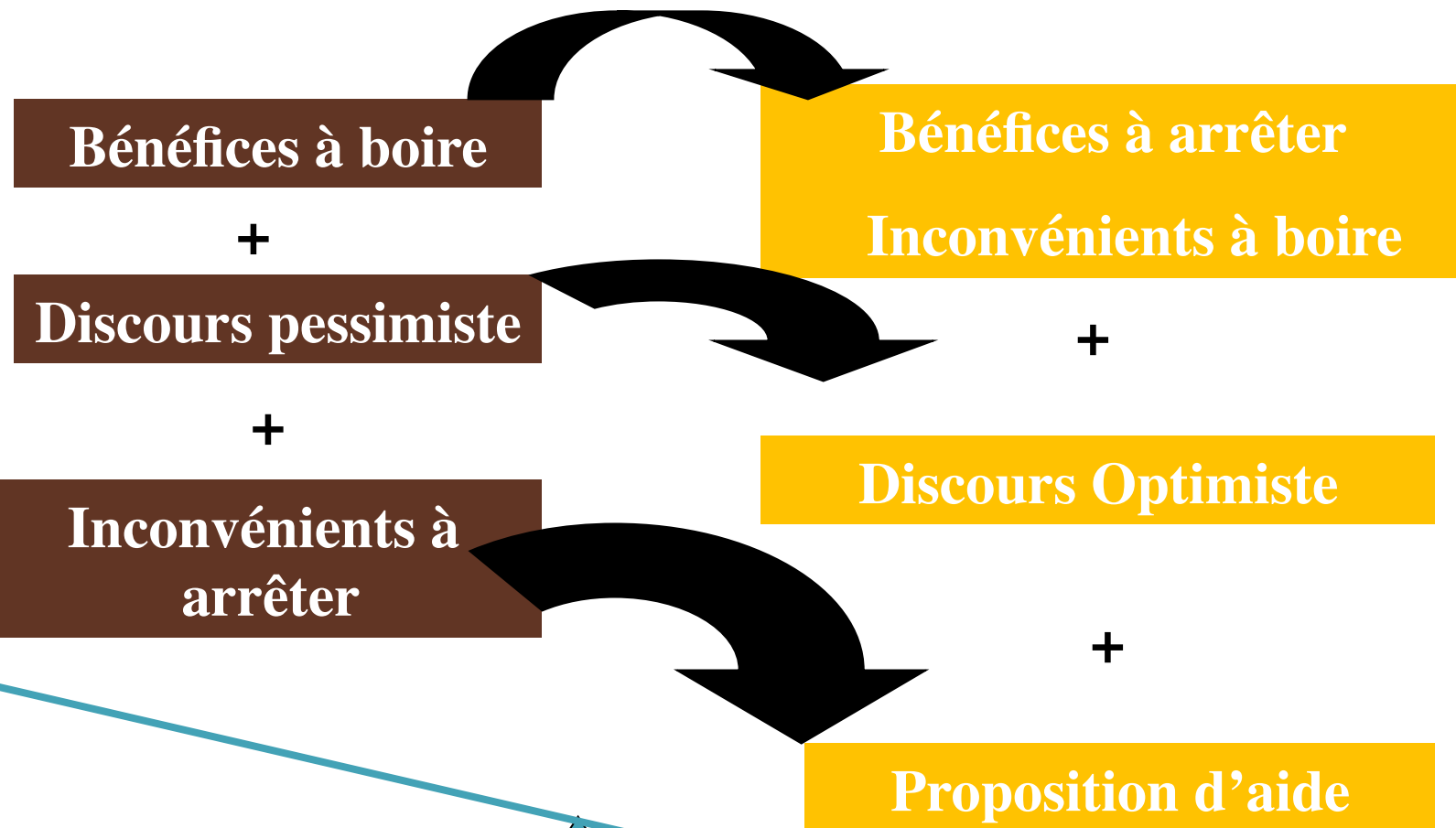
+

Discours Optimiste

pas de changement

changement

pas de changement

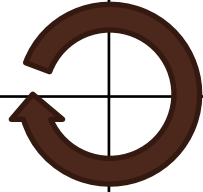


changement

L'ambivalence

Deux dimensions : celle du patient, celle de l'intervenant

	AVANTAGES	INCONVENIENTS
STATUT QUO	PATIENT	INTERVENANT
CHANGEMENT	INTERVENANT	PATIENT





Exercice 3

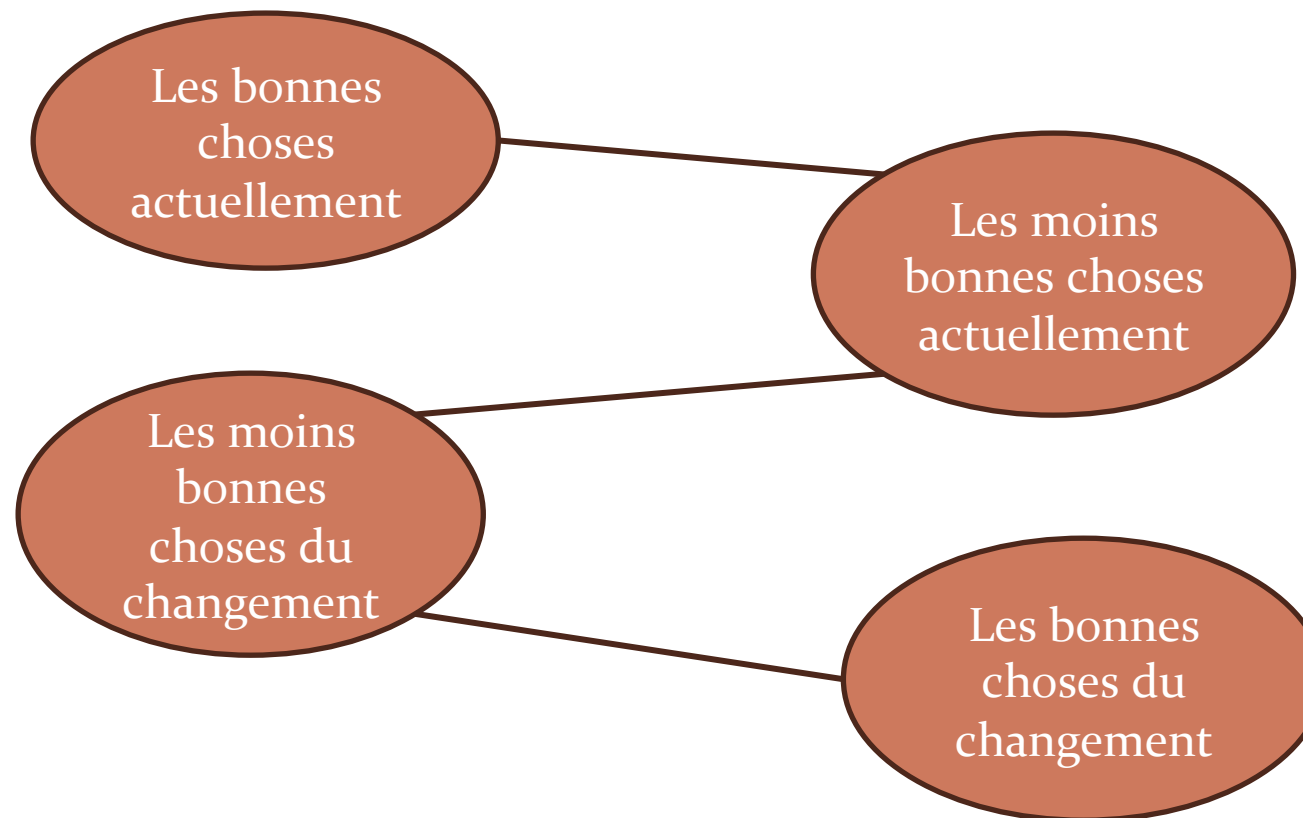
Le slalom décisionnel

Consignes :

1. Rassemblez vous par 2 : un patient, un intervenant
2. Le patient choisi un comportement qu'il aimerait changer.
3. L'intervenant tente de **guider** le patient par des questions ouvertes (et éventuellement par de la reformulation) pour explorer le pour puis le contre du statu quo et le contre puis le pour du changement.

Exercice 3

Le slalom décisionnel





Exercice 3

Le slalom décisionnel

Debriefing:

1. Qu'est-ce que l'intervenant a appris de la situation ?
2. Qu'a ressenti le patient ?



A retenir

- Se centrer sur le patient
- Avoir une attitude empathique
- Éviter le style confrontationnel
- Ne pas forcer la résistance
- Renforcer la confiance en soi du patient
- Renforcer son sentiment de liberté de choix

Pour aller plus loin...

- Association Française de Diffusion de l'Entretien Motivationnel : <http://www.entretienmotivationnel.org/>

