

L'entretien motivationnel EM

P.Dupont

Hôpital Paul Brousse

patrick.dupont@pbr.aphp.fr

L'Entretien Motivationnel (EM)

- « Méthode directive, centrée sur le client, pour augmenter la motivation intrinsèque au changement par l'exploration et la résolution de l'ambivalence »
- Méthode de communication plus qu'un ensemble de techniques
- Ce n'est pas quelque chose que l'on fait aux gens. **C'est plutôt une façon d'être avec eux**

Rollnick et Miller. L'EM. Ed InterEditions, Paris 2006, page 31

« Quand un comportement entre en conflit avec une valeur essentielle, c'est généralement le comportement qui change »

Rokeach M (Free Press, New-York, 1973)

Définitions Motivation, Volonté d'après le Petit Larousse

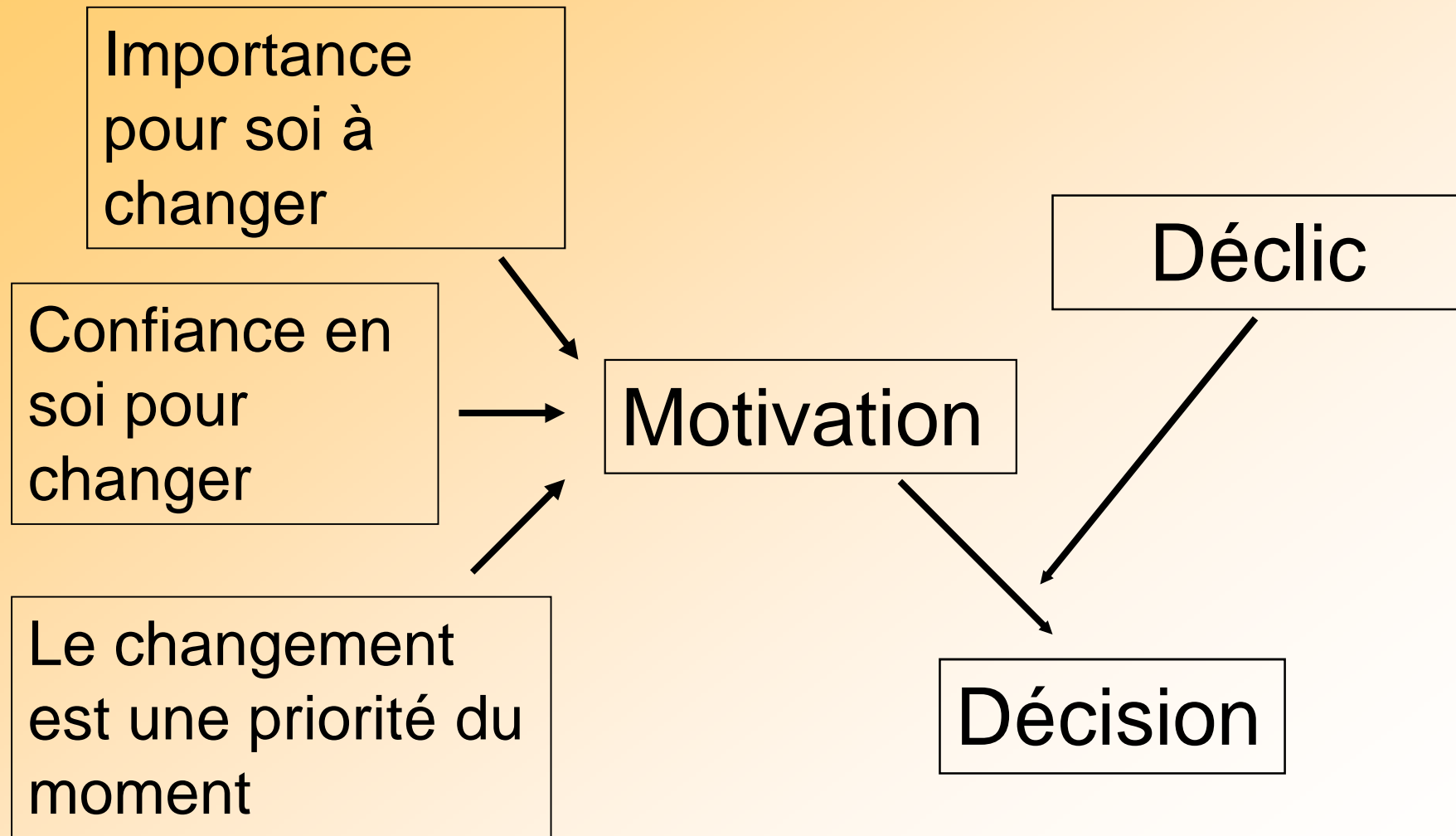
Motivation : ensemble des motifs expliquant une action

Décision :

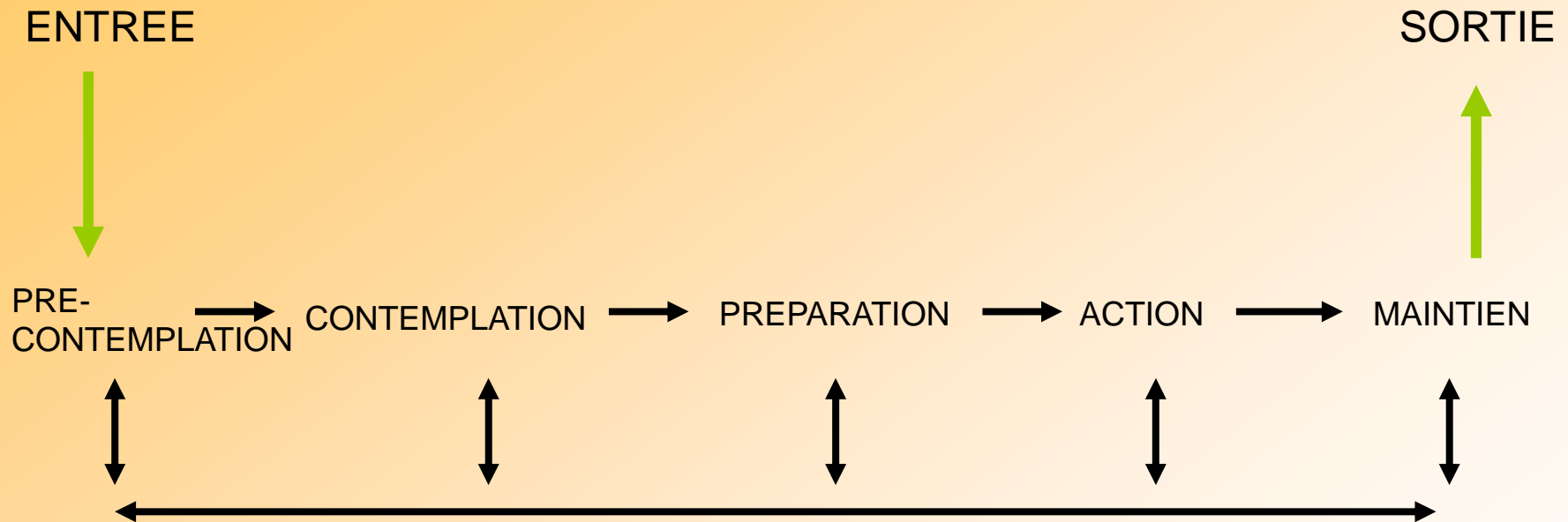
- Conséquence de la motivation
- Engagement vers un nouveau comportement

Volonté : énergie et moyens pour réaliser la décision

Les ingrédients du changement, d'après Rollnick et Miler



LES STADES DE CHANGEMENT



HJ.Aubin, P.Dupont, G.Lagrue. Comment arrêter de fumer. Ed Odile Jacob

Pourquoi Un Fumeur Décide D'arrêter ?

- Santé: risque de maladies graves, sexualité, fertilité, intoxication de l'entourage
- aspect physique: visage, dents, doigts, voix
- liberté retrouvée
- finances
- estime de soi
- image sociale

Le risque de la maladie



Pour certaines personnes, ne plus fumer pour ne pas être malade c'est:

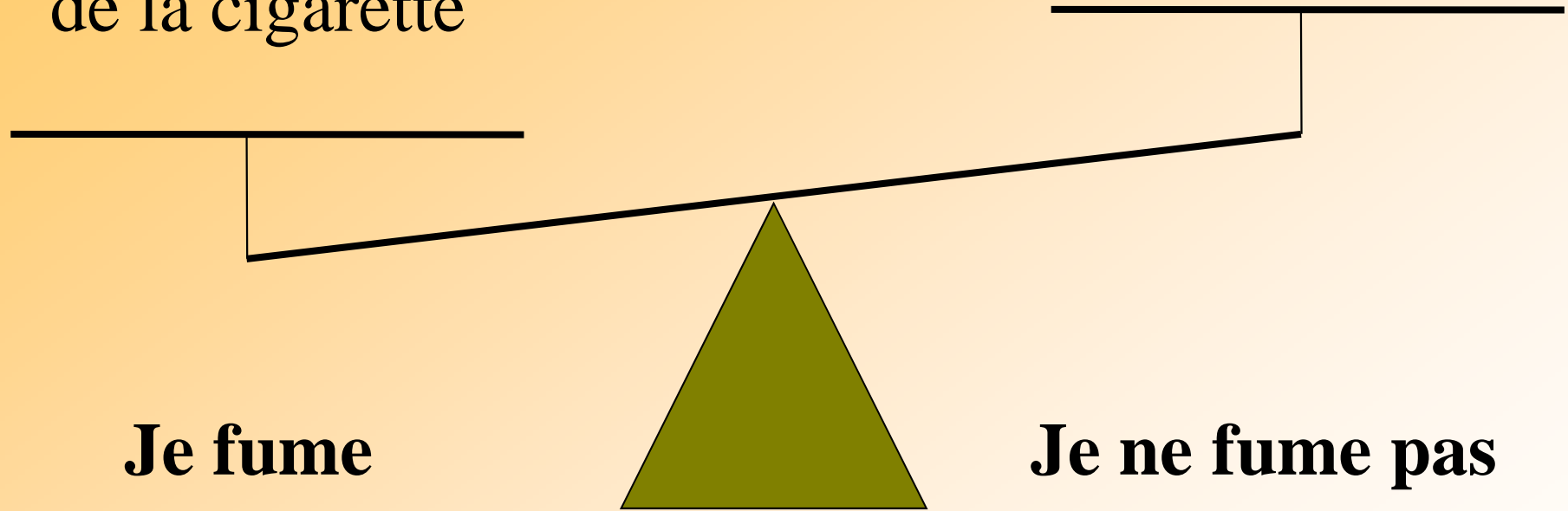
- perdre un plaisir
- éliminer un risque

C'est donc perdre deux fois.

Pour gagner quoi ?

Effets positifs
de la cigarette

Dangers

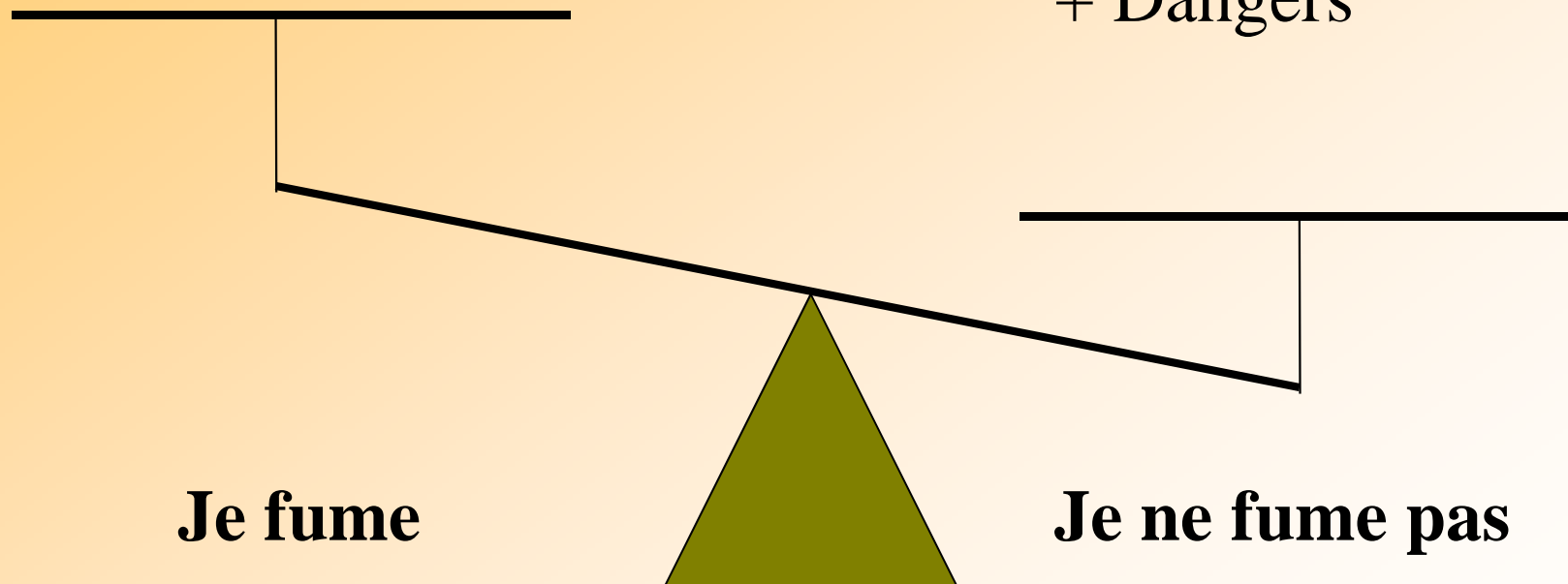


Effets positifs
de la cigarette

Gênes à fumer
+ Dangers

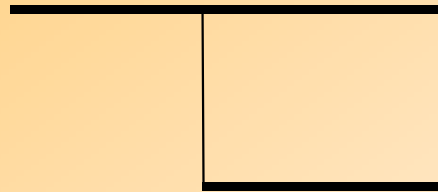
Je fume

Je ne fume pas





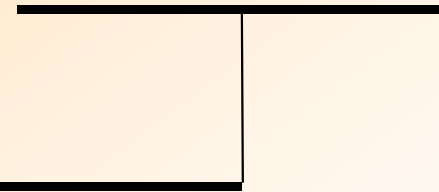
Effets positifs
de la cigarette
+ Craintes de l'arrêt



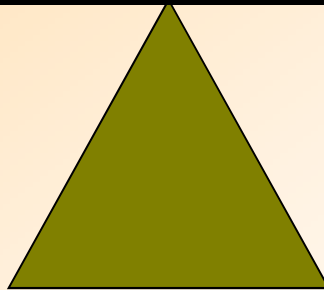
Je fume



Gênes à fumer
+ Dangers



Je ne fume pas

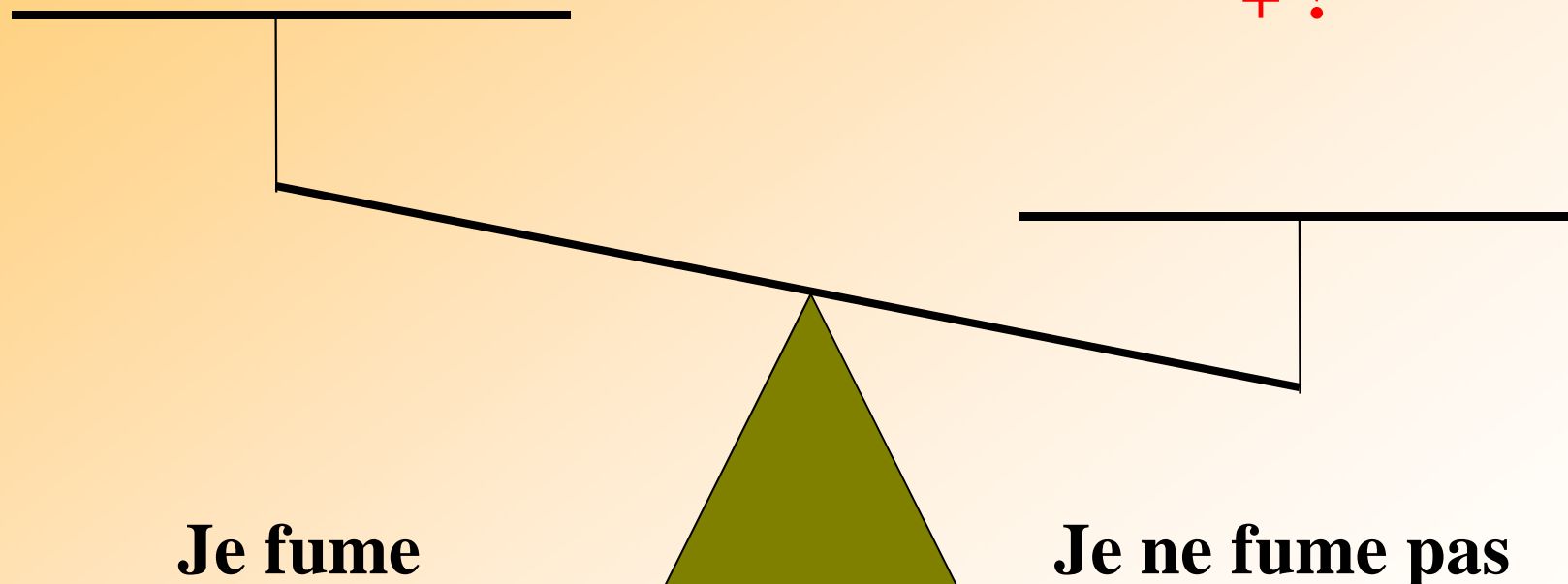


Effets positifs
de la cigarette
+ ~~Craintes de l'arrêt~~

~~Gênes à fumer~~
+ Dangers
+ ?

Je fume

Je ne fume pas



Entendre la Résistance

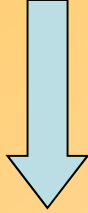
Réactance et Résistance

- La **Réactance** est une opposition marquée au processus thérapeutique, souvent assez directe.
- La **Résistance** correspond aux facteurs psychologiques et comportementaux qui ralentissent la mise en place ou le déroulement du processus thérapeutique.

Types de résistance

1. Argumenter
 - Contester l'exactitude des dires du médecin, remettre en cause
 - Manifester de l'hostilité
2. Interrompre
3. Nier
 - Attribuer le problème aux autres
 - Ne pas être d'accord
 - S'excuser
 - Minimiser
 - Être pessimiste
 - Se faire prier
 - Refus de changer
4. Ignorer: manquer d'attention, ne pas répondre, changer de sujet

Le patient répondra par un
« Oui, mais ... »



Effets positifs
de la cigarette
+ Craintes de l'arrêt

Si le médecin argumente en
faveur de l'arrêt, que ce
passe-t-il ?

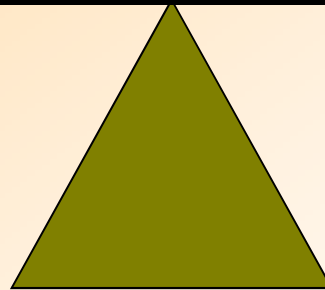


Gênes à fumer
+ Dangers

Ambivalence

Je fume

Je ne fume pas



Principes « Rouler avec la résistance »

- Éviter le plaidoyer pour le changement
- On ne s'oppose pas directement à la résistance
- On invite à de nouveaux points de vue, sans les imposer
- Le patient est la source première des réponses et des solutions
- La résistance est un signal pour changer d'attitude

Être Empathique

L'empathie

- Compréhension des sentiments de la personne
- Faire percevoir à notre interlocuteur que nous l'avons compris
 - Langage verbal
 - Langage non verbal
- Comprendre ne veut pas dire être d'accord sur tout

Exemple: un patient qui vient vous voir pour arrêter de fumer, déclare au milieu de la consultation: « **J'ai mal à la tête en ce moment, j'en ai assez** ». Comment répondre ?

1. Nous sommes là pour parler de votre tabagisme
 - **Apathie**
 - Négliger les sentiments
2. Avoir des maux de tête comme les vôtres, ce n'est pas grave. Revenons à votre tabagisme.
 - **Antipathie**
 - Aller contre les sentiments
3. J'ai moi-même souvent mal à la tête, je vous plains
 - **Sympathie**
 - Partager les sentiments
4. Je comprends que vous en ayez assez d'avoir ces maux de tête
 - **Empathie**
 - Comprendre les sentiments

Écouter, Comprendre, Guider

	E	C	G
A - PATHIE	0	0	0
ANTI - PATHIE	+	0	0
SYM - PATHIE	+	+	0
EM - PATHIE	+	+	+

Soutien de la Motivation

1. Manifester de l'empathie
2. Exploration de l'ambivalence
3. Ne pas forcer la résistance, éviter l'affrontement
4. Faire émerger le discours changement
5. Renforcer le sentiment de liberté de choix
6. Renforcer le sentiment d'efficacité personnelle

Les Pièges

- Le piège des questions-réponses
- Le piège de la confrontation
- Le piège de l'expert (parfois la parole d'expert est recherchée)
- Le piège de l'étiquette diagnostique
- Le piège de la focalisation d'emblée sur le problème
- Le piège du jugement

Écoute en écho

- **Écho Simple** : Reformulation neutre d'un propos motivationnel
- **Écho amplifié** : Exagération d'un propos, mais sans ironie
- **Double Écho** : Reformulation d'un propos suivie du rappel d'un propos contradictoire

Écho amplifié: Il ouvre la porte au patient qui peut ainsi préciser son propos.

A titre d'exemple :

- Le patient : « depuis quelques temps, je suis essoufflé dès que je cours »
- Le thérapeute : « votre essoufflement vous empêche de faire du sport »
- Le patient : « j'arrive encore à courir mais plus comme avant. C'est vrai que cela m'ennuie, car j'aimerais bien reprendre le jogging ... »
- Le patient en précisant ainsi sa pensée, donne un élément de motivation supplémentaire : il aimerait reprendre le jogging ...

Double écho: Il permet de mettre en exergue les contradictions (l'ambivalence) du patient.

- « Vous m'avez dit tout à l'heure souhaiter arrêter de fumer car cela vous gêne de fumer devant vos enfants. Et j'ai bien compris que vous aimez fumer à la fin des repas »
- Il est important que le thérapeute évite d'émettre un avis personnel sur cette contradiction.
- Il doit laisser le patient faire le chemin qui mène de la prise de conscience de l'ambivalence existante à la prise de décision : « j'arrête de fumer pour ne plus gêner mes enfants » ou « je conserve le plaisir de fumer à la fin des repas »

Méthodologie de l'EM = Rester **OUVER**

- OU: comme questions **OU**vertes
- V: comme **V**alorisation
- E: comme **É**coute réflexive
- R: comme **R**ésumé

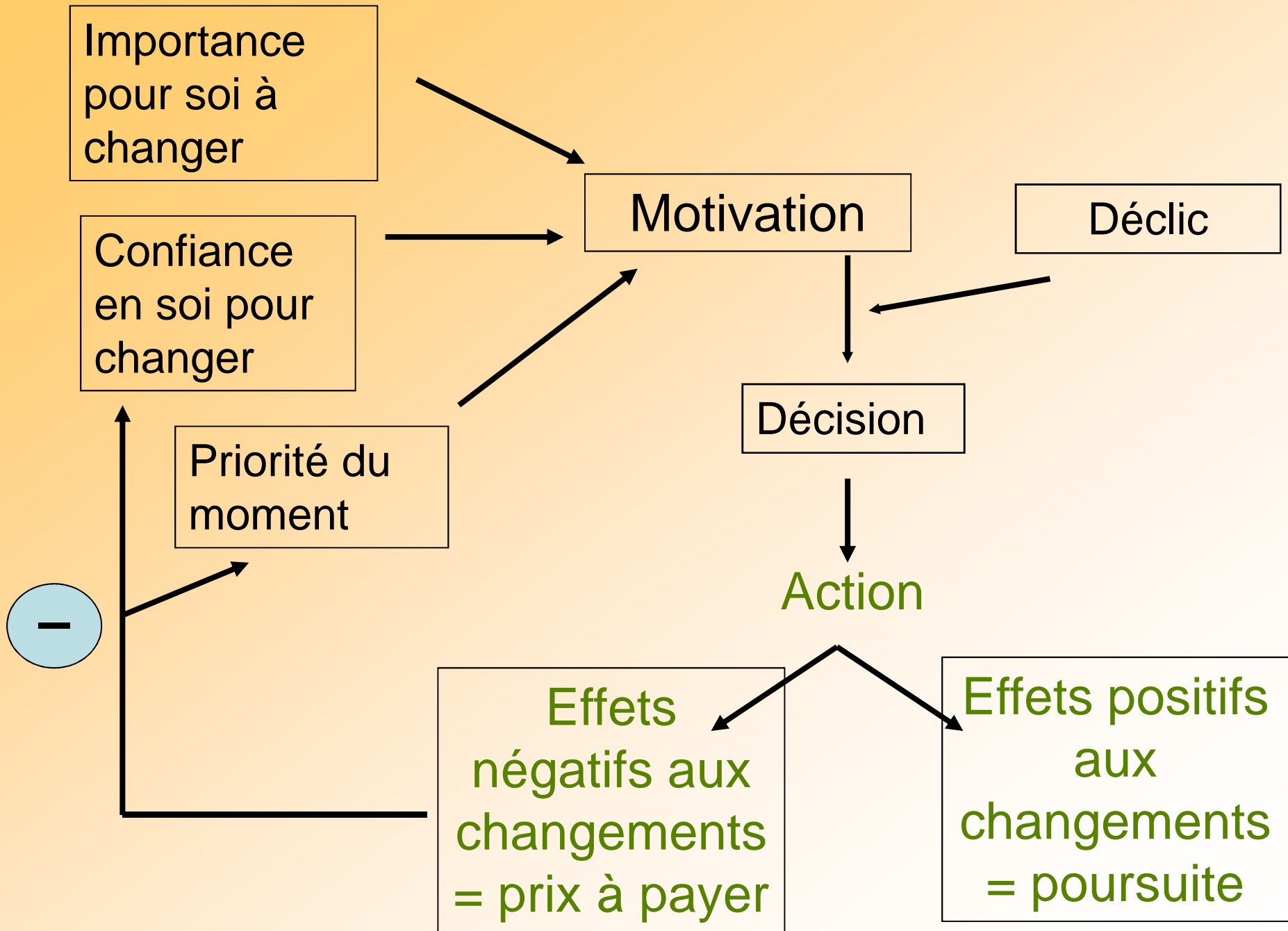
Le Discours changement

Faire ressortir les arguments du patient en faveur du changement :

- Reconnaissance des inconvénients du statu-quo
- Reconnaissance des avantages du changement
- Expression de l'optimisme concernant le changement
- Expression de l'intention de changer

Méthodes pour susciter le discours changement

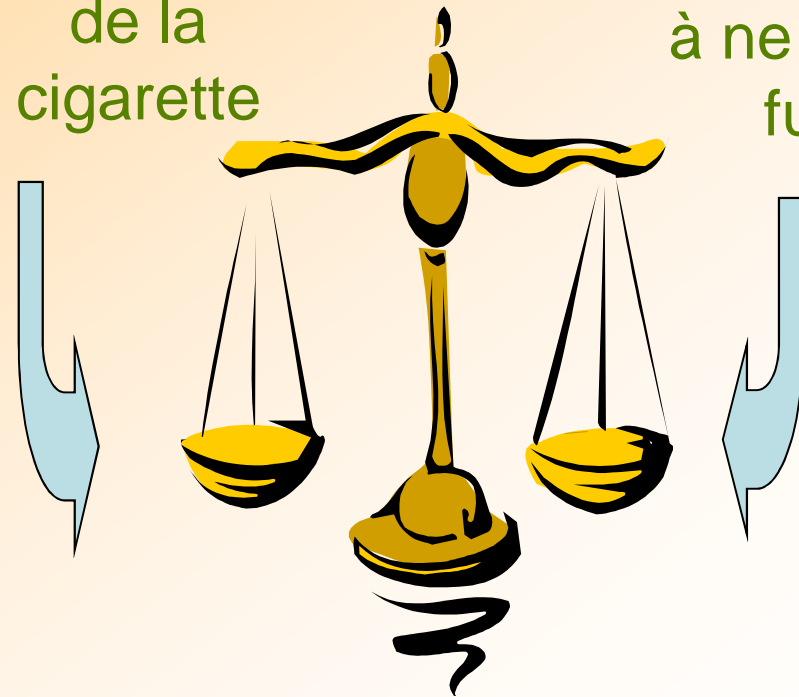
- Poser des questions ouvertes
- Utiliser la règle de l'importance: Pourquoi vous situez-vous à tant et pas à zéro ?
- Explorer la balance décisionnelle
- Élaborer:
 - demander des éclaircissements sur une « raison » à changer par exemple.
- Questionner les extrêmes:
 - que se passerait-il si vous ne changiez pas ?
 - Quels seraient les bénéfices les plus importants si vous changiez ?
- Regarder en arrière et se projeter dans l'avenir
- Explorer les objectifs et les valeurs



Les bénéfices Contre La Reprise Du Tabac

- Tirer bénéfices de l'arrêt
- Être conscient de ses bénéfices acquis
- Souhaiter les conserver

Nostalgie
de la
cigarette



Bénéfices
à ne plus
fumer