


FORMATION PAPRICA

Physical Activity promotion in PRImary CAre

L'activité physique et l'Entretien Motivationnel

Dr méd Raphaël BIZE, MPH, IUMSP CHUV
Florence Scherrer, formatrice en Entretien Motivationnel




Exercice

Illustrer l'esprit de l'EM





Le style motivationnel

Empathie	Collaboration <i>explore et négocie les idées et les inquiétudes du patient, considère le patient comme un partenaire</i>	« Renforcer »
	Évocation <i>fait parler le patient de ses valeurs et de ses motivations et ressources pour changer (résister au réflexe correcteur)</i>	
	Autonomie <i>accepte et respecte le fait que le patient fasse ses propres choix</i>	



Les 4 principes de l'EM

- Éviter le réflexe correcteur
- Explorer et comprendre les motivations
- Ecouter le patient
- Encourager le patient



Les outils de l'EM : **O**UVER

Poser des questions **O**uvertes
Valoriser
Pratiquer l'**E**coute réflexive
Résumer

l'entretien motivationnel (EM)

L'EM est une façon de guider, collaborative et centrée sur la personne, qui a pour but de susciter et de renforcer la motivation au changement.

Miller and Rollnick 2009

Les indications de l'EM

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

Impact du style relationnel sur l'interlocuteur



AMBIVALENCE

EM: explorer l'ambivalence

- Elle est NORMALE
- Elle est souvent confondue avec la résistance
- Elle doit être explorée et non confrontée

HUG
Hôpitaux Universitaires de Genève

Ecouter : niveaux d'écoute réflexive

- Simple
 - Répéter littéralement
 - Paraphraser
- Complexe
 - Restituer les émotions
 - Prolonger l'idée
 - Double reflet
 - Reflet amplifié

HUG
Hôpitaux Universitaires de Genève

Écoute réflexive

La reformulation se chante en sons neutres ou légèrement descendants

HUG
Hôpitaux Universitaires de Genève

Le discours-changement

C'est l'ensemble des dires du client dans lesquels il exprime les arguments en faveur du changement d'un comportement

Le flux du discours changement

EM

Désir
Capacité
Raisons
Besoin

Engagement

Premier pas

Changement

« 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 ».



Pascal (1623-1662)

PENSEES 10(6)

William R. Miller
Stephen Rollnick



L'entretien
motivationnel

Aider la personne
à engager le changement

Stephen Rollnick
William R. Miller
Christopher C. Butler



Pratique de
l'entretien
motivationnel

Communiquer avec le patient
en consultation