

L'ENTRETIEN MOTIVATIONNEL : NOTIONS DE BASE POUR LES PROFESSIONNELS



L'entretien motivationnel : qu'est-ce que c'est ?

L'entretien motivationnel est une **méthode de communication** directive **centrée sur la personne** qui vise à obtenir un **changement de comportement** en l'aidant à explorer et à résoudre son **ambivalence** (Miller & Rollnick)

C'est un style de conversation collaboratif basé sur le **fait de pouvoir rebondir à plusieurs reprises sur la motivation du fumeur.**

Il est généralement proposé à une personne qui a déjà des idées établies sur l'aspect positif de la poursuite du tabagisme pour elle ou à l'inverse sur les éléments favorables que l'arrêt du tabac peut lui apporter.

L'entretien motivationnel intervient donc sur ce que l'on appelle **la balance décisionnelle**, la **phase dite de maturation du changement de cap**. Tout le travail à effectuer s'appuie alors sur les ambivalences qui peuvent apparaître durant la conversation.

Source : Miller William R., Rollnick Stephen. *L'entretien motivationnel : aider la personne à engager le changement*. Paris : InterEditions-Dunod, 2006, 256 p.
En ligne : [entretien_motivationnel.Aider_a_engager_le_changement.William-R._Miller,Stephen-Rollnick.2006](https://www.cairn.info/traite-de-psychologie-de-la-motivation--9782100515837.htm)

Les fondamentaux



4 principes de bases

Empathie

- Écoute et compréhension
- Respect et non-jugement

Composer avec la résistance

- Ne pas argumenter
- Ne pas opposer

Sentiment d'efficacité personnelle

- Soutenir
- Encourager

Faire ressortir les contradictions

- Entre les objectifs fixés et le comportement adopté

4 techniques de base

OUVERT

- Poser des questions ouvertes

VALORISER

- Renforcer les besoins de changement qui sont exprimés

ÉCOUTE RÉFLECTIVE

- Chercher à comprendre l'idée de la personne, puis la reformuler pour s'assurer qu'elle ait bien été comprise

RÉSUMER

- Lier les éléments entre eux et repartir sur une question ouverte

Entretien Motivationnel

Source : Carré Philippe, Fenouillet Fabien. *Traité de psychologie de la motivation : théories et pratiques*. Paris : Dunod, 2009, 409 p. (Psycho Sup) 2009.
En ligne : <https://www.cairn.info/traite-de-psychologie-de-la-motivation--9782100515837.htm>



Tout au long de l'entretien, le « soignant » devra en permanence **se méfier du réflexe correcteur** habituel consistant à convaincre et argumenter en faveur du changement auprès du fumeur qui ne l'envisage pas forcément.

👉 Mise au point en 10 étapes

RÉFLEXE CORRECTEUR	ENTRETIEN MOTIVATIONNEL
Confondre vos motivations et celles de la personne.	Vous centrer sur les motivations de la personne
Parler plus que la personne Être directif	La personne devrait parler la majorité du temps. Accepter que c'est en prenant le temps que ça va plus vite
Tenter de convaincre une personne convaincue (mais ambivalente ou qui fait face à des obstacles) Tenter d'outiller une personne qui n'est pas convaincue du bienfait du changement	Susciter la motivation de la personne qui n'envisage pas le changement (<i>Que pensez-vous de... / Qu'est-ce qui est important pour vous ?</i>) Reconnaître l'ambivalence de la personne qui envisage le changement mais qui a des obstacles
Donner de l'information alors que ça n'est pas requis et/ou alors que vous n'avez pas la permission de la personne.	Demander (<i>Que savez-vous à propos de ?</i>) Fournir (<i>Donner de l'information</i>) Demander (<i>Qu'en pensez-vous ?</i>)
Argumenter. Répondre à une émotion par un argument rationnel.	Accueillir l'émotion (ou encore l'ambivalence) exprimée
Valoriser les choix de la personne	Valoriser la personne
Poser des questions fermées (<i>Est-ce que ?</i>)	Poser des questions ouvertes (<i>Comment ? Parlez-moi de...</i>)
Faire vivre un gros échec	Faire vivre un petit succès
Abandonner au moment du passage à l'action	Planifier le changement (<i>Si vous décidez de changer, comment vous y prendriez vous ?</i>)
Se reposer sur ses propres croyances	Conserver un esprit d'écoute, d'échange, de partage d'opinions et de réflexion collective (Partenariat / Altruisme / Évocation / Non-jugement)

Source : Pelletier Jérôme. *Les manifestations du réflexe correcteur de l'intervenant : comment anéantir la motivation de votre patient en 10 étapes faciles.* 14ème symposium des infirmières sur le VIH-Sida, 1er décembre 2016, Montréal (Canada). Montréal : PNMVH, 2016. En ligne Comment_intgrer_lentretien_motivational-au-regard-du-reflexe-correcteur.pdf

Ce qu'il convient d'éviter



- Les questions fermées
- Prendre une posture d'expert
- Prendre parti pour le changement
- Étiqueter
- Se presser / se focaliser trop vite sur un aspect
- Chercher des responsables
- Être pessimiste



Pour aller plus loin : Entretien Motivationnel - Cours en ligne avec Miller & Rollnick

<https://www.youtube.com/cours-en-ligne/Miller&Rollnick>

Octobre 2022