

## Entrevue motivationnelle

Esprit motivationnel : empathie, dissonance avec les valeurs du patient, éviter argumentation, rouler avec la résistance, augmenter le sentiment d'efficacité personnelle

Motivation : besoin, capable, prêt

Langage de changement : désir, habileté, raison, besoin, engagement

Stratégies pratiques : **O**(uvertes), **A**(ffirmer les forces), **R**(éfléter en complexifiant 2R :1Q), **Résumer** souvent et rassembler les bouquets de langage de changement

Réfléter : répéter, paraphraser, métaphore, résumer, continuer le paragraphe, réfléter l'émotion ou la signification

Résumer : bons (pour le statut quo) et moins bons côtés (pour le changement) du comportement cible

Rouler avec la résistance : reflet amplifié(pas du tout), reflet des 2 côtés (vous vous questionnez beaucoup), changer le focus (reprendre le contrôle vs arrêter X), recadrer (vous faites votre possible dans un contexte défavorable), acquiescer avec grain de sel (reflet puis recadrage), affirmer les forces (maintenant vous ne vous sentez pas capable même si dans le passé), souligner le contrôle|choix personnel, menu d'options, imaginer les extrêmes, scénarios hypothétiques (si change ou statut quo, quelle est la pire et meilleure des issues possible, avant le début des problèmes, dans 5 ans comment imaginez vous votre vie), prendre le côté de la résistance (maintenant, ce n'est pas le temps), éviter confrontation

Affirmer les forces : commenter sur ses succès passés, décrire le patient

Information : demander ce qu'il sait, demander la permission d'informer, prodiguer info, qq vous retenez ?

Renforcer engagement : souligner que le patient est prêt, résumer, où est-ce que ça vous mène maintenant, menu d'options, supporter l'efficacité personnelle, négocier étape acceptable

## Entrevue initiale

- 1) Socialiser : **Merci de votre présence**
- 2) Agenda : **si vous permettez, on pourrait prendre le temps d'explorer le comportement cible**. Cadre : explorer|comprendre, conséquences sur le tx, durée (1h aujourd'hui)
- 3) Permission : **Est-ce que ça vous va ?**
- 4) Explorer l'ambivalence :
  - a. pour le statut quo
  - b. pour le changement
- 5) Résumer
- 6) Échelles I|C :
  - a. **et si c'était facile de changer, quelle serait l'importance de changer maintenant ? 0 : pas du tout, 10 : vital. Pourquoi X plutôt que X-2 ?**
  - b. **Et si vous décidez de changer, à quel point êtes vous confiant de pouvoir changer maintenant? Pourquoi X plutôt que X-2 ?**
- 7) Résumer
- 8) Chercher l'engagement : **où est ce que cela vous mène maintenant ? où en êtes vous maintenant ?**
- 9) Affirmation, support : **merci d'être venu, vous avez fait preuve de (qualité).**