

L'entretien motivationnel EM

P. Dupont

Hôpital Paul Brousse

patrick.dupont@pbr.aphp.fr

Aucun conflit d'intérêts

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

Effacité de l'EM en tabacologie

- Méta-analyse sur 9485 patients
- 31 études EM versus contrôle
- OR = 1.45 IC à 95% 1,14 – 1,83)

Heckman C. et al Tobacco Control 2010;19:410-416

Table 3 MI effects by follow-up time point and population

	Control % abstinent (total n)	MI % abstinent (total n)	Difference	Adjusted OR	OR 95% CI	Adjusted p value
Time point*						
4–8 weeks	8.9% (1141)	11.0% (1141)	2.1%	1.47	(0.97 to 2.23)	0.067
10–12 weeks	7.0% (812)	11.6% (846)	4.6%	1.66	(1.08 to 2.56)	0.022
22–26 weeks	11.6% (4215)	14.0% (4279)	2.4%	1.44	(1.11 to 1.88)	0.006
52 weeks	12.7% (1943)	14.1% (1983)	1.4%	1.25	(0.91 to 1.71)	0.177
Population†						
Adolescents	6.0% (235)	11.5% (295)	5.5%	2.29	(1.34 to 3.89)	0.002
Adults with chronic illnesses	8.4% (667)	13.4% (746)	5.0%	1.34	(0.89 to 2.01)	0.157
Adults	11.9% (2319)	14.7% (2289)	2.8%	1.44	(1.04 to 2.01)	0.029
Pregnant/postpartum women	14.1% (994)	13.8% (949)	–0.3%	1.00	(0.61 to 1.62)	0.990

*The adjusted OR and adjusted p value describe the effect for each time period from a multiple logistic regression model with a random intercept and a random slope for the treatment effect.

†The adjusted OR and adjusted p value describe the overall effect for each subgroup using data from all time points entered into a multiple logistic regression with a random intercept for study and a random slope for the treatment effect. Dummy variables for time were included in the model. For ease of presentation, we only present percentage abstinent data from the 22–24-week follow-up time point.

MI, motivational interviewing intervention; n, sample size.

« 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

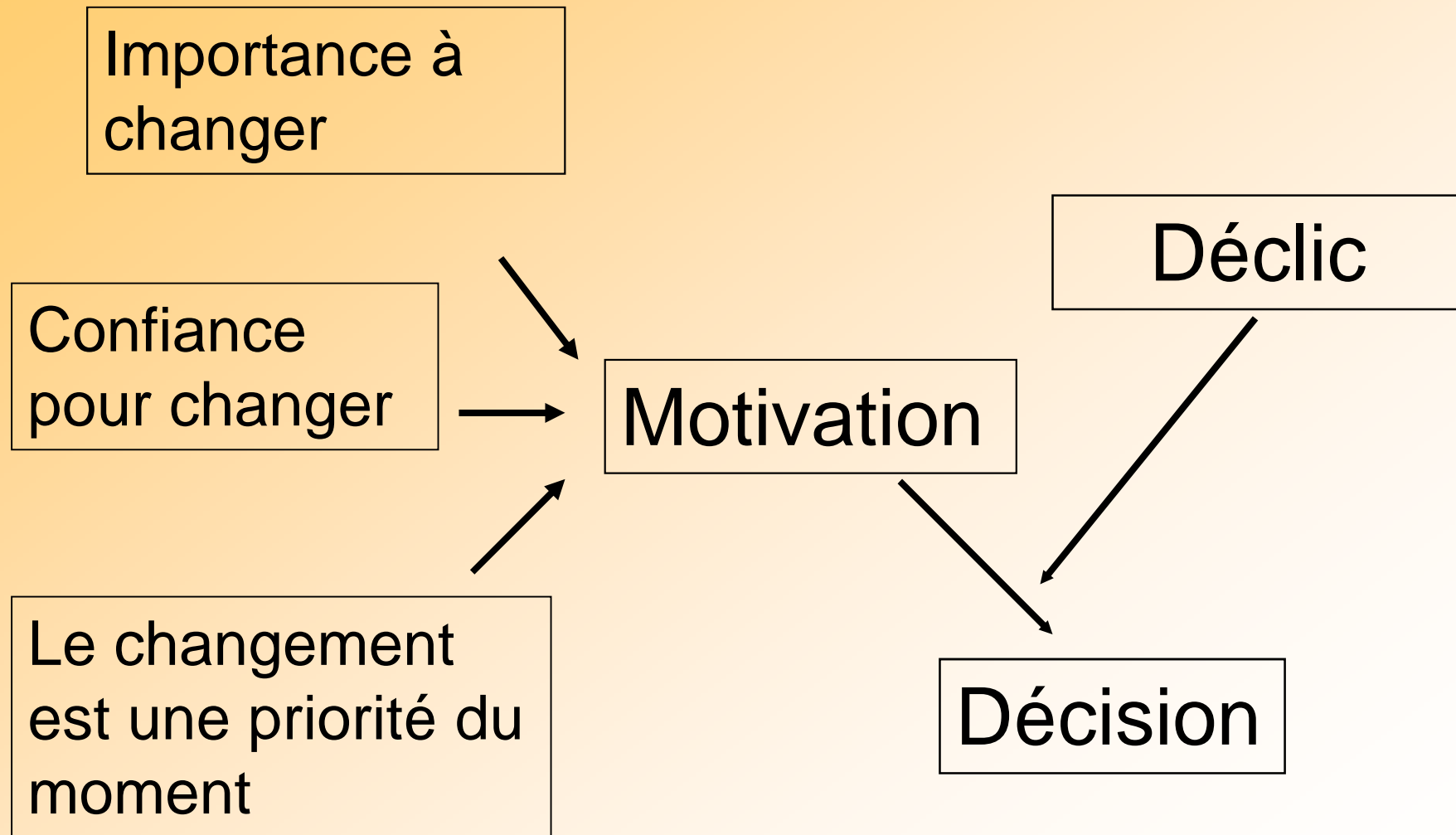
Motivation : ensemble des motifs expliquant une action

Décision :

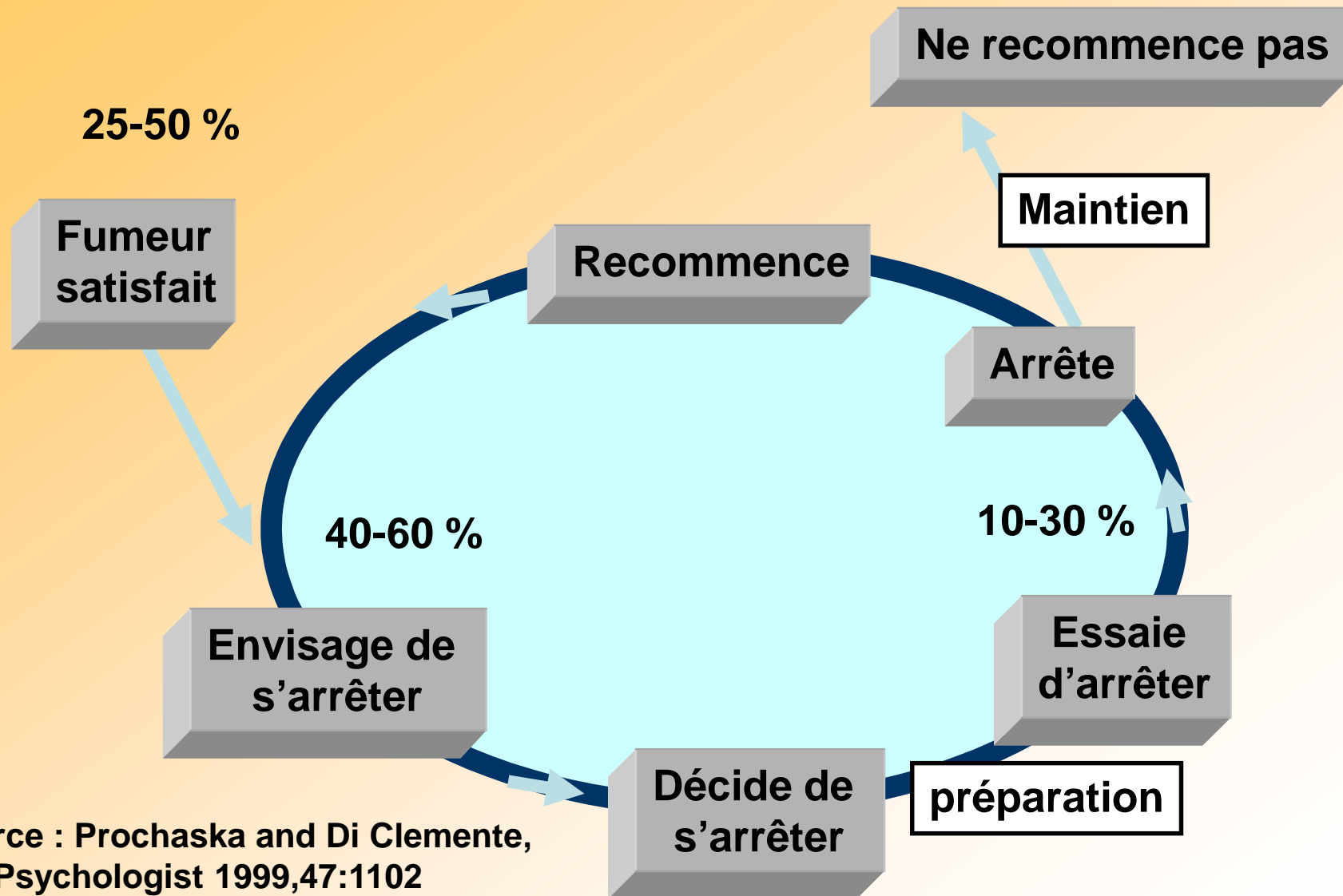
- Conséquence de la motivation
- Engagement vers un nouveau comportement

Volonté : énergie et moyens pour réaliser la décision

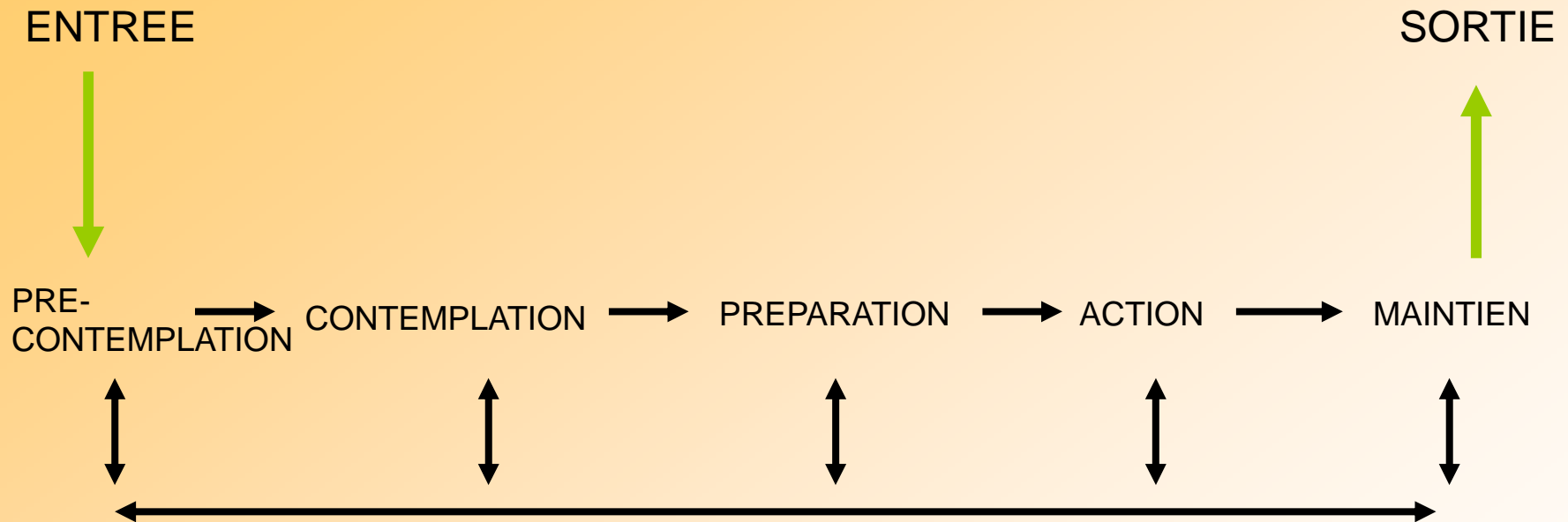
Les ingrédients du changement, d'après Rollnick et Miler



Les stades de préparation à l'arrêt du tabac



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

Exemple de Balance Décisionnelle

Intérêts à continuer de fumer :

Bénéfices à ne plus fumer :

Conséquences du tabagisme :

Craintes de l'arrêt du tabac :

Entendre la Résistance

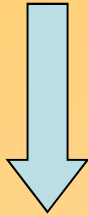
Réactance et Résistance

- 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 ?

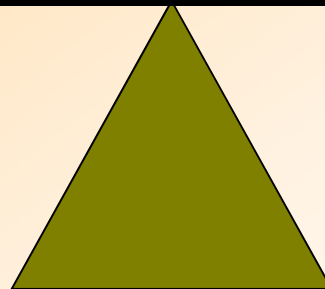


Gênes à fumer
+ Dangers

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

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

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

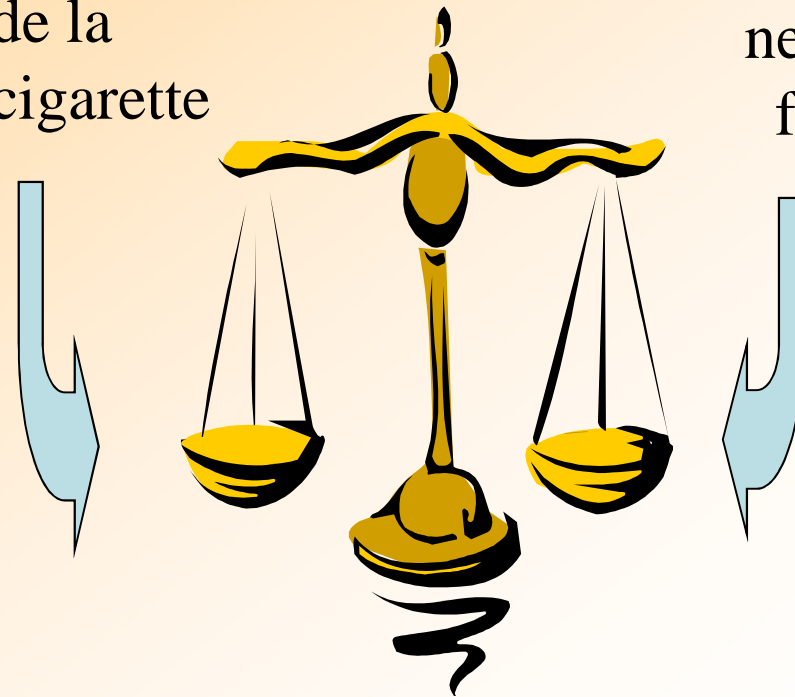
La Prévention de la Reprise du Tabagisme

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



Être un Ex-fumeur heureux, la meilleure prévention contre la reprise

"Le bonheur n'est pas une plante sauvage, qui vient spontanément, comme les mauvaises herbes des jardins : c'est un fruit délicieux, qu'on ne rend tel, qu'à force de culture."
(Nicolas Restif de la Bretonne)

