

INFO-TOXICO

L'ENTREVUE MOTIVATIONNELLE une intervention pour augmenter la motivation en regard des comportements de dépendances

Plusieurs problématiques de la vie sont en grande partie attribuables aux comportements et, par conséquent, évitables. En effet, nombre de travaux de recherche confirment le rôle de certains facteurs de risque modifiables liés aux habitudes de vie, comme :

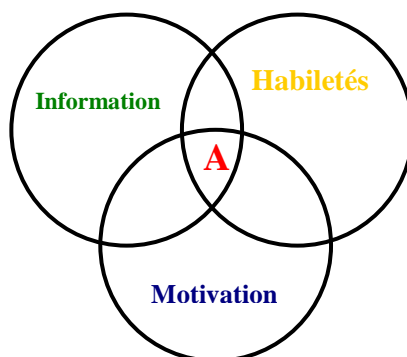
- le tabagisme, la consommation de produits psychotropes ou drogues
- la sédentarité
- une alimentation malsaine

On connaît les mesures à prendre mais on ne les applique pas toujours. Le modèle **IHM** permet d'illustrer ce phénomène. Trois conditions sont nécessaires pour modifier un comportement en matière de santé et se mettre en action :

- **I**nformation
- **H**abiletés
- **M**otivation

Si une personne possède déjà l'information et les habiletés requises sans changer son comportement, il faut alors travailler à augmenter sa motivation de façon à favoriser l'adhésion et l'engagement au traitement ou aux actions à entreprendre.

Le modèle IHM



Lorsque le manque de motivation représente un obstacle pour apporter des changements de comportements de santé ou autres, *l'entrevue motivationnelle*, aussi appelée *entretien motivationnel* (EM), constitue la méthode de choix pour le surmonter. L'**EM** se définit comme « *une méthode de communication, directive et centrée sur la personne, utilisée pour augmenter la motivation intrinsèque au changement, par l'exploration et la résolution de l'ambivalence* » (Miller et Rollnick, 2002).

Comment fonctionne l'EM

L'EM comporte deux composants actifs :

- 1) Composant technique : L'EM influe sur le discours-changement
→ axé sur le fait de susciter et renforcer ce qu'on appelle le « discours-changement » pour explorer et résoudre l'*ambivalence*:
 - *avantages et inconvénients du changement*
 - *avantages et inconvénients du statu quo*
- 2) Composant relationnel : l'esprit de l'EM
→ se rapporte à une manière d'être (empathie) avec la personne qui comporte trois dimensions
 - *la collaboration, l'évocation et l'autonomie*

Principes de l'EM

1. Faire preuve d'empathie
2. Développer les divergences
3. Éviter les argumentations / *rouler* avec la résistance
4. Nourrir le sentiment d'efficacité personnelle

Stratégies de l'EM

Quatre stratégies sont nécessaires, en combinaison avec l'esprit de l'EM pour l'atteinte des objectifs et susciter le discours-changement, sous l'acronyme OuVER :

- Questions **O**uvertes
- **V**aloriser
- **É**coute réflexive
- **R**ésumer

1. Poser des questions ouvertes

Sert à explorer l'ambivalence, à faire émerger le discours de changement et à préciser la balance décisionnelle.

2. Écoute réflexive

Donne à la personne l'occasion d'entendre une deuxième fois son propre discours-changement ce qui en amplifie l'effet. C'est aussi une stratégie utile pour répondre aux résistances et qui permet d'éviter l'argumentation, tout en satisfaisant le besoin d'être écouté et compris. Elle renforce la relation thérapeutique et augmente les chances que la personne exprime son désir de changer.

3. Valoriser

Renvoie une interprétation du sens donné au discours de la personne en axant sur ses forces et efforts dans son processus de changement.

4. Résumer

L'intervenant résume certains énoncés de la personne sur le changement, ce qui donne à celle-ci l'occasion de les entendre une troisième fois, après une énonciation initiale et une reformulation.

Conclusion

L'EM se distingue des approches classiques centrées sur la personne en ce qu'elle est directive. Avec un intervenant qualifié pour cette approche, elle permet à la personne de se confronter elle-même à l'écart qui sépare ses comportements de ses valeurs et objectifs personnels. Son but est d'amplifier la perception de cette divergence afin d'amener la personne à vaincre l'inertie qui favorise le statu quo. L'EM travaille directement sur la motivation et peut être utilisée dans une multitude de champs de pratique. Son efficacité est démontrée pour le traitement des dépendances et favorise des interventions brèves plus courtes dans le temps.

Pour des renseignements supplémentaires, visitez :

www.motivationalinterview.org

www.santepub-mtl.gc.ca

www.PsyMontreal.com

Source : « L'entrevue motivationnelle, lorsque nos clients ne suivent pas nos consignes de traitement »,
Psychologie Québec / Dossier volume 27 / numéro 03 / mai 2010

JOCELYNE ALLAIRE
Responsable en toxicomanie
2010-06-04