2. ENTRETIEN MOTIVATIONNEL

L'approche motivationnelle (entrevue motivationnelle ou entretien motivationnel [EM]) est une approche centrée sur le patient. Elle s'utilise pour réduire l'ambivalence à propos du changement et augmenter la motivation intrinsèque du patient pour changer[158]. Précisons toutefois que l'EM n'est pas une approche pour entraîner l'individu à faire ce qu'il ne souhaite pas faire[159], mais plutôt une façon de « guider en collaboration », qui permet à l'individu d'identifier les motifs qui l'incitent à adopter un comportement propice à sa santé. Conséquemment, on comprend que le comportement du patient devient ainsi un déterminant de santé.

La motivation fait référence aux forces internes et externes à la base du comportement individuel. Elle peut donc être influencée par le contexte ambiant, la personnalité et le type d'activité en cours. On ne peut observer la motivation elle-même, mais plutôt les comportements qui résultent de la motivation propre de cet individu[160].

La recherche scientifique distingue, entre autres, deux types de motivation, soit la motivation intrinsèque (p. ex. arrêter de fumer pour soi et pour la satisfaction que l'on

158. ARKOWITZ, WESTRA, MILLER et ROLLNICK, *op. cit.*, p. 4.

159. ROLLNICK, S., MILLER, W.R., BUTLER, C.C. 2009. *Pratique de l'entretien motivationnel. Communiquer avec le patient en consultation*. Traduction française de É. Languérand, D. Lécallier, P. Michaud, Paris, InterÉditions–Dunod, p. 16. [Traduction de l'ouvrage Rollnick, Miller et Butler, 2008. *Motivational Interviewing in Health Care – Helping Patients Change Behavior*, New York, Guilford Press].

160. VALLERAND, J.R et P. MIQUELON. « Le modèle hiérarchique : une analyse intégrative des déterminants et conséquences de la motivation intrinsèque et extrinsèque. Bilan et perspectives en

Les éléments clés du plan d'action sont :

1. Établir les objectifs précis et réalistes

L'acronyme SMART* peut être utilisé pour établir les objectifs[200]

Spécifique

Mesurable

Attirant

Réaliste

Temps (défini dans le)

* Variable selon les auteurs

2. Identifier les raisons qui motivent (voir argument de la balance décisionnelle à la page 58).
3. Définir des stratégies précises pour l'atteinte des objectifs.

200. ASSAAD, J.M. et J. KAYSER. Mai 2012. *Une introduction à l'entrevue motivationnelle*. PsyMontréal, services psychologiques, présentation PowerPoint, diapositive 40. [En ligne] (http://psymontreal.com/em_resources/PsyMontreal_presentation_entrevue_motivationnelle_Niveau_1_mai2012.pdf) (consulté le 4 août 2014).