



CSO

**ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT CHEZ LES PATIENTS**

**EN SITUATION D'OBÉSITÉ :**

**OUTILS CONCRETS D'ENTRETIEN MOTIVATIONNEL**

Jeudi 13 Novembre 2025

Julie FONTAINE

UTEP CHU BESANCON

# Niveaux de formation en EM

- ❑ **Niveau Sensibilisation** : 4H à 1 jour  
Pour découvrir l'EM et se sensibiliser à l'esprit
- ❑ **Niveau 1** : 3 jours  
Pour développer les compétences de bases pour pratiquer l'EM
- ❑ **Niveau 2** : 3 jours  
Pour compléter les savoirs-faire pour intégrer l'EM dans vos pratiques professionnelles
- ❑ **Supervisions**

# INTERET de l'EM en consultation avec des patients en situation d'obésité

- Spécificités du surpoids/ obésité :  
stigmatisation, facteurs psychologiques,  
physiologiques
- L'EM est efficace :
  - approche non culpabilisante,
  - centrée sur les ressources du patient,
  - adaptée aux situations où les personnes se sentent en échec
- - Exemple concret :  
« Un patient vous dit : 'Je sais que je dois perdre du poids, mais je n'y arrive pas. À quoi bon essayer ?' Comment réagir ? »

# Définition

« L'Entretien Motivationnel est une **conversation autour du changement**, ayant pour but de **renforcer la motivation** et l'**engagement** au changement de votre interlocuteur. »



Miller et Rollnick, 2012

# Nouvelle définition

« L'Entretien Motivationnel est une façon particulière de **converser du changement et d'épanouissement personnel** avec vos interlocuteurs **pour renforcer leur motivation propre et leur engagement.** »



Miller et Rollnick, 2024

Partenariat

Non Jugement  
(Acceptation)

Valeur  
Empathie  
Autonomie  
Valorisation

Esprit de  
l'EM

Altruisme

Evocation



Les professionnels de la santé et du social ont souvent tendance à **vouloir « réparer »** les problèmes de leurs patients/clients/usagers.

- C'est le **réflexe réparateur**

# Le reflexe réparateur

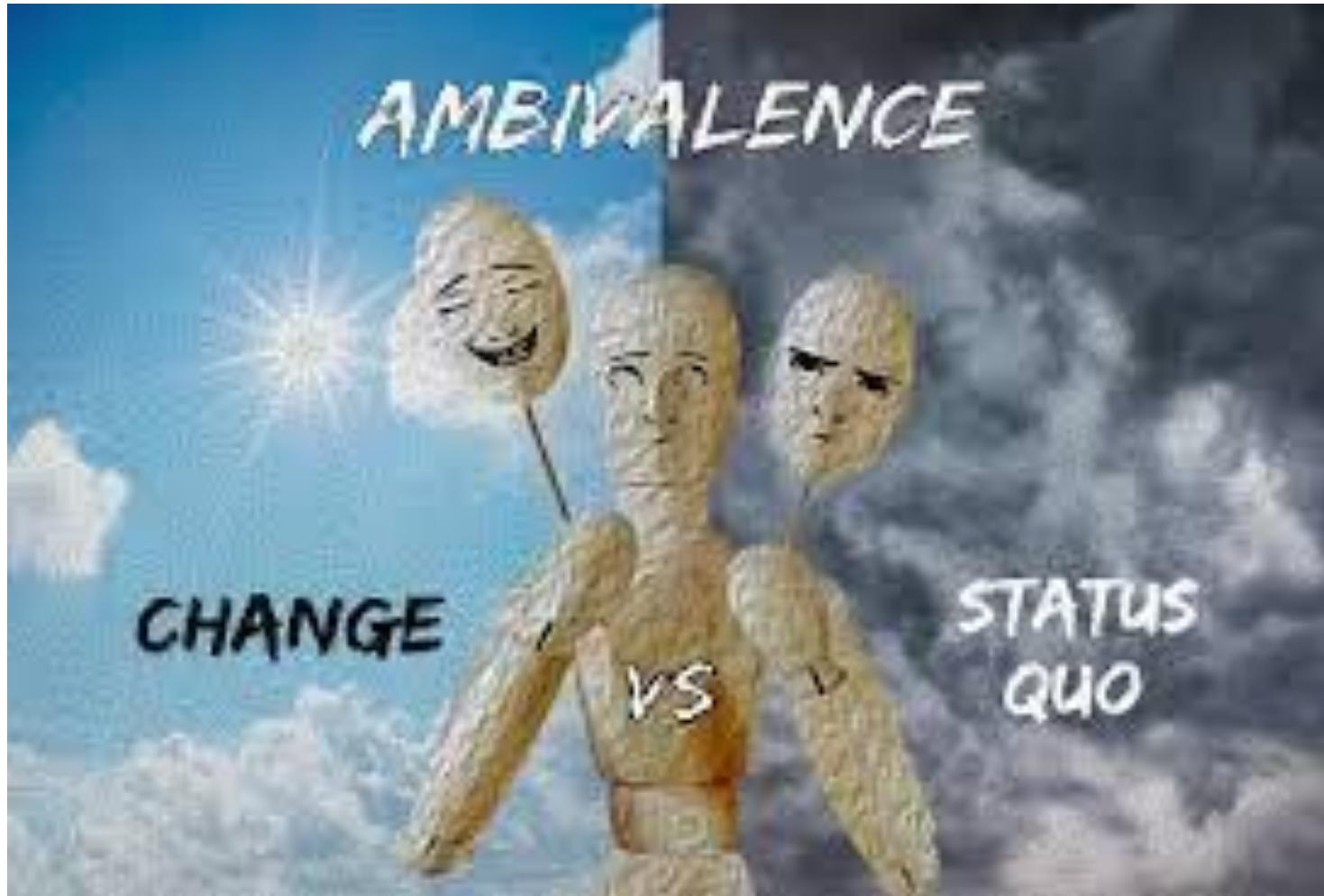
## ❑ Chercher à

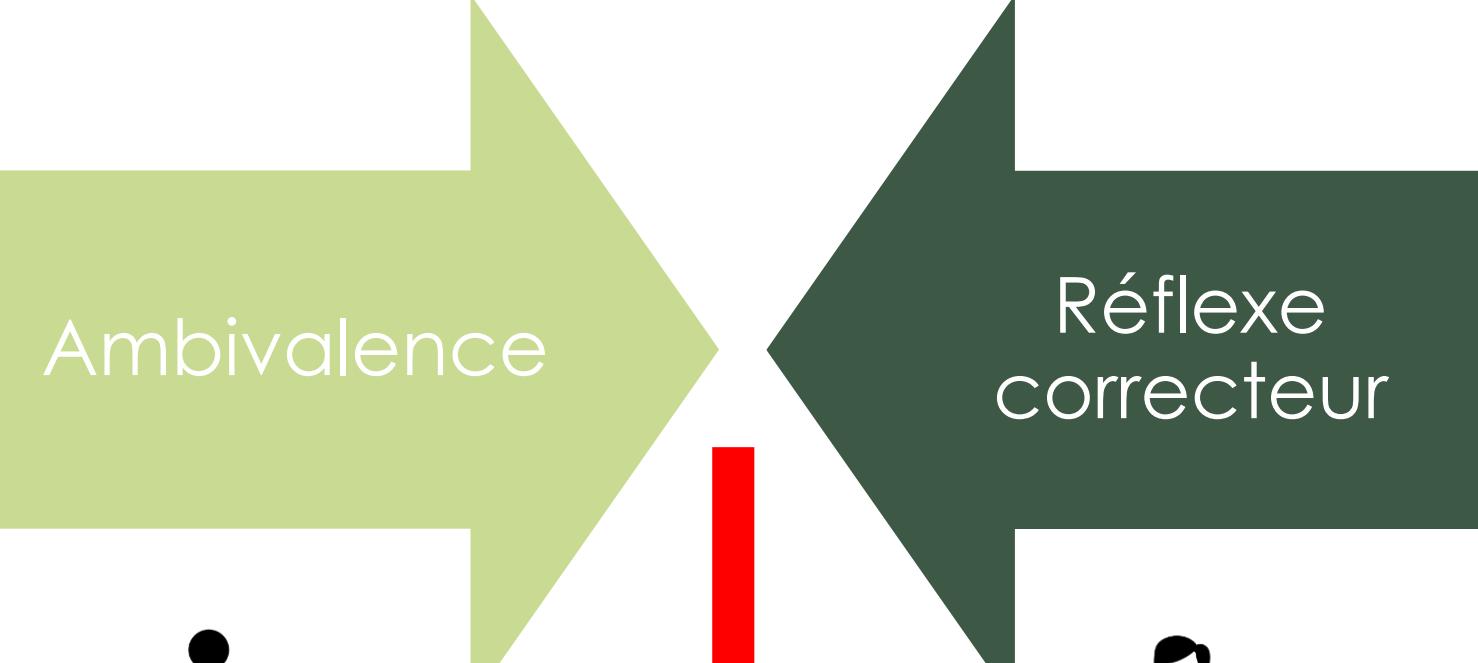
- ✓ Convaincre
- ✓ Donner des conseils
- ✓ Répondre ou à résoudre à tout prix
- ✓ Dire ce que la personne devrait faire pour son bien, etc.
- ✓ Faire peur

## ❑ Ne prendre que le « bon côté » en faveur du changement

## ❑ Pousser la personne au changement alors qu'elle n'est pas prête

# L'ambivalence est normale





Ambivalence

Réflexe  
correcteur



Résistance/ Discordance

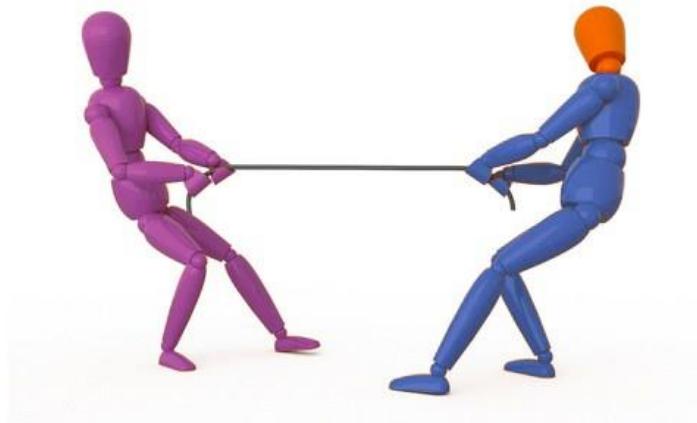
# MANIFESTATION D'UNE DISCORDANCE OU D'UN DISCOURS-MAINTIEN

« **OUI MAIS ... QUAND JE BOIS**  
ÇA ME RELAXE. »

*J'ai rien contre le changement,  
mais faut pas que ça perturbe la routine.*



# Processus de lutte



Finit par provoquer : ***Du côté du professionnel comme du côté du patient***

- Irritation, agacement, colère
- Découragement, épuisement
- Perte du lien de confiance, rupture de la relation professionnel / malade



COMMENT SORTIR DU REFLEXE  
REPARATEUR ?

# ECOUTE REFLECTIVE



# Écoute réflective

- ❑ Les reflets sont comme des accusés réception ce que dit/ montre la personne
- ❑ Les reflets n'ont pas besoin d'être parfaits pour être utiles.

- ❑ Reflets simples : Ce que la personne a dit
- ❑ Reflets complexes : Ce que la personne veut dire

# LES REFLETS : LESQUELS ?

7 en tout :

- 2 simples :
  - Répéter littéralement (perroquet)
  - Paraphraser
- 5 complexes :
  - Restituer une émotion
  - **Double reflet**



# ATTENTION À VOTRE TON !

- La différence est dans l'infexion du ton
- Le ton de la voix s'élève à la fin d'une question mais descend doucement à la fin d'une affirmation.
- Ex : « Vous vous sentez mal à l'aise »

« Vous vous sentez mal à l'aise »



# La « résistance » naît de l'interaction



Quand la personne ne se sent pas écoutée, pas comprise et/ou quand sa liberté d'agir, de penser est menacée,  
la relation devient **une lutte** !



# En résumer

Changer n'est pas facile



Ambivalence normale



Conseiller le changement provoque la résistance



La résistance prédit l'absence de changement

Faire émerger (évoquer) un discours vers le changement qui provient  
du « client » lui-même facilite le changement  
(Amrhein 2003)

# La pratique de l'EM suit 4 Principes

**Éviter** le réflexe réparateur

20



**Écouter avec empathie : Ecoute réfléctrice**



- **Explorer** et comprendre les motivations propres de la personne.
- **Susciter** l'auto-exploration

# Quelques références

