

pour
l'entretien motivationnel**DÉSIR** Ce que la personne souhaite

► Le *désir* reflète ce que la personne souhaite ou veut changer.

Questions exploratoires :

- Qu'aimeriez-vous voir changer dans votre situation actuelle ?
- Quels sont vos espoirs ou vos souhaits concernant ce changement ?
- Comment imaginez-vous votre vie après ce changement ?
- Que voudriez-vous faire différemment ?
- Qu'est-ce que vous aimeriez changer dans votre vie ?
- Quels sont vos rêves et aspirations pour le futur ?
- Imaginez-vous atteindre votre objectif. Comment vous sentiriez-vous ?
- Quelles sont les choses que vous souhaitez vraiment accomplir ?
- Quel serait le résultat idéal pour vous ?
- Qu'est-ce qui vous a amené à entreprendre cette démarche ?
- En quoi aimeriez-vous que les choses soient différentes ?
- Qu'est-ce que vous aimeriez essayer de nouveau ?
- Sans s'occuper du comment, que souhaiteriez-vous qu'il arrive ?

Exemples :

«J'aimerais avoir plus d'énergie pour jouer avec mes enfants.»

«Je souhaite me sentir plus en confiance dans mon travail.»

«J'aimerais pouvoir courir un marathon un jour.»

«Je voudrais être capable de gérer mon stress plus efficacement.»

«J'aimerais améliorer mes relations avec ma famille.»

CAPACITÉ Confiance

► La *capacité* concerne la confiance de la personne en sa capacité à réaliser le changement.

Questions exploratoires :

- Quelles sont les compétences/forces que vous possédez déjà qui pourraient vous aider dans ce changement ?
- Quels obstacles pensez-vous pouvoir surmonter et comment vous pouvez les surmonter ?
- Quelles compétences/forces possédez-vous qui pourraient vous aider à réaliser ce changement ?
- Comment pourriez-vous utiliser vos compétences pour surmonter les obstacles ?
- Pouvez-vous identifier des compétences que vous pourriez développer pour réussir ?
- Quelles étapes concrètes pouvez-vous entreprendre pour progresser, si vous décideriez de changer ?
- Comment feriez-vous cela si vous décidiez de le faire ?
- Racontez-moi comment se sont passés ces deux mois dans lesquels vous avez atteint votre objectif dont vous m'avez parlé. Qu'aviez-vous mis en place qui a fonctionné ?
- Qu'est-ce qui vous fait penser que vous pourriez réussir ce changement si vous le décidiez ?
- Si vous décidiez de changer, quels moyens seraient efficaces pour vous ?
- Qu'est-ce qui vous donne confiance en votre capacité à changer ?
- Sur une échelle de 1 à 10, à quel point vous sentez-vous capable de réaliser ce changement ? Pour quelles raisons pas un chiffre plus bas ?

Exemples :

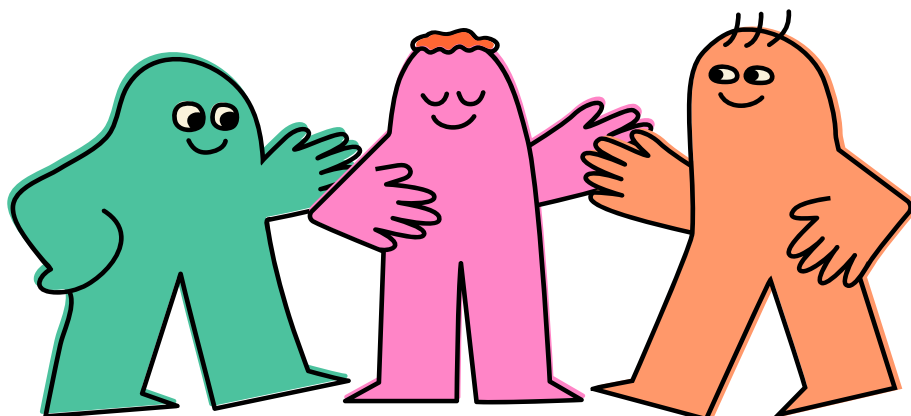
«J'ai déjà réussi à arrêter de fumer pendant un mois, je sais que je peux le refaire.»

«J'ai de bonnes capacités d'organisation, ça pourrait m'aider à gérer mon temps.»

«J'ai surmonté des défis plus difficiles dans le passé.»

«Ma famille me soutient, ce qui renforce ma confiance.»

«J'ai accès à des ressources qui peuvent m'aider dans ce processus.»



RAISONS

DCRB

► Les raisons sont les motivations spécifiques pour le changement.

Questions exploratoires :

- Quels avantages voyez-vous à faire ce changement ?
- Comment ce changement s’aligne-t-il avec vos valeurs ?
- Pour quelles raisons pensez-vous que ce changement serait bénéfique pour vous ?
- Pour quelles raisons est-il important pour vous d’apporter ce changement dans votre vie ?
- Quelles valeurs personnelles sont liées à cet objectif ?
- Quelles conséquences positives pourriez-vous tirer de ce changement ?
- En quoi cela améliorerait votre qualité de vie ?
- Quelles raisons vous motivent à poursuivre cet objectif ?
- Quelles sont pour vous les trois meilleures raisons d’arrêter ?
- Qu’est-ce qui vous laisse penser que vous devriez faire quelque chose ?
- En quoi cela vous inquiète-t-il ?
- Quels avantages voyez-vous à ce changement ?
- Quelles sont les autres raisons pour lesquelles vous voudriez changer ?
- Si vous pouviez faire ce changement immédiatement, comme par magie, qu’est-ce qui pourrait s’améliorer pour vous ?

Exemples :

- «Arrêter de fumer améliorerait ma santé et me ferait économiser de l’argent.»
- «Faire plus d’exercice me permettrait d’être un meilleur modèle pour mes enfants.»
- «Réduire mon stress au travail pourrait améliorer mes relations familiales.»
- «Apprendre une nouvelle compétence pourrait ouvrir de nouvelles opportunités de carrière.»
- «Manger plus sainement m’aiderait à me sentir mieux dans ma peau.»

BESOIN Importance

► Le besoin reflète l’importance que la personne accorde au changement et les conséquences du statu quo.

Questions exploratoires :

- À quel point ce changement est-il important pour vous ?
- Que se passerait-il si vous ne faisiez pas ce changement ?
- En quoi votre situation actuelle ne vous satisfait-elle pas ?
- Comment pensez-vous que les choses pourraient évoluer si vous ne changez rien ?
- Qu’est-ce qui vous inquiète dans la situation présente ?
- Je vois que vous vous sentez dans une impasse, qu’est-ce que vous devriez changer ?
- Sur une échelle de 1 à 10, quelle importance accordez-vous à ce changement ? Pour quelles raisons ce n’est pas un chiffre plus bas ?

Exemples :

- «C’est crucial pour moi de réduire mon cholestérol pour éviter des problèmes cardiaques.»
- «Améliorer ma gestion du temps est essentiel pour l’équilibre entre ma vie professionnelle et personnelle.»
- «Il est très important pour moi de surmonter ma phobie sociale pour pouvoir profiter pleinement de la vie.»
- «Arrêter de boire est primordial pour préserver ma relation avec ma famille.»
- «Gérer mon stress est fondamental pour ma santé mentale et mon bien-être général.»

STRATÉGIES POUR EXPLORER LE DCRB

- Utiliser des questions ouvertes pour encourager l’exploration.
- Pratiquer l’écoute réflexive pour approfondir la compréhension.
- Utiliser des échelles (1-10) pour quantifier et explorer le désir, la capacité et le besoin.
- Encourager le client à verbaliser ses propres arguments en faveur du changement.

- Explorer les valeurs personnelles en lien avec le changement envisagé.
- Utiliser la technique de «regarder en avant» pour visualiser la vie après le changement.
- Normaliser l’ambivalence et encourager l’expression des préoccupations.
- Résumer régulièrement les éléments du DCRB exprimés par le client.

Rappel :

L’objectif est d’aider la personne à exprimer et à renforcer ses propres motivations au changement, pas de les lui imposer.

