

DCRB

en

entretien motivationnel



DÉSIR Discours-changement qui reflète une préférence pour le changement
MARQUEURS VERBAUX TYPIQUES ► « Je veux... », « Je souhaite... », « J'aimerais... »

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 ? »
- « Quels sont vos rêves et aspirations pour le futur ? »
- « Qu'est-ce que vous aimeriez changer dans votre vie ? »
- « Imaginez-vous atteindre votre objectif. Comment vous sentiriez-vous ? »

Exemples du discours de désir:

- « 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. »

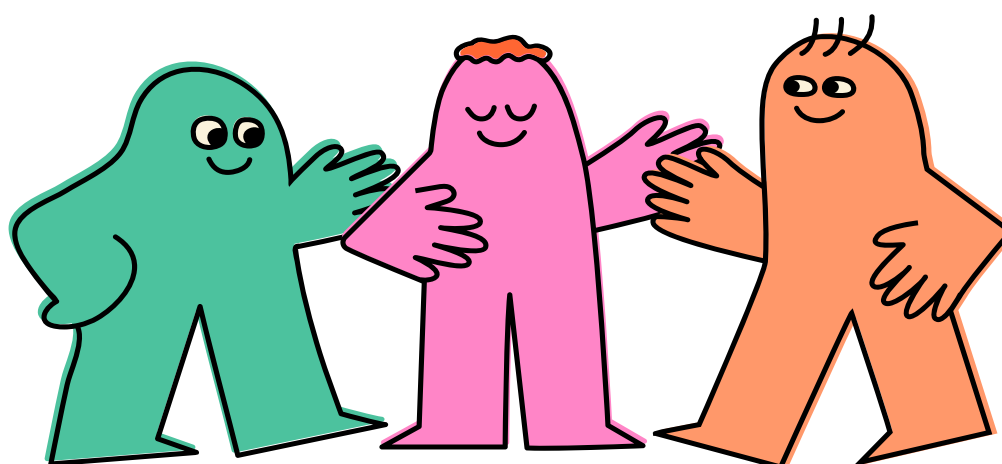
CAPACITÉ Discours-changement qui implique ou évoque le degré de confiance des personnes quant à leur capacité de changer
MARQUEURS VERBAUX TYPIQUES ► « Je peux... », « Je pourrais... », « Je suis capable... », « C'est possible... »

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 ? »
- « Comment pourriez-vous utiliser vos compétences pour surmonter les obstacles ? »
- « Qu'est-ce qui vous fait penser que vous pourriez réussir ce changement si vous le décidiez ? »
- « 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 du discours de capacité:

- « 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 Discours-changement qui décrit les motifs/raisons spécifiques de faire le changement.
Les raisons peuvent être un avantage possible du changement ou un inconvénient à ne pas changer

MARQUEURS VERBAUX TYPIQUES ▶ « Si... alors... », « Parce que... », « Grâce à... »

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 ? »
- « 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 ? »

Exemples du discours de raisons:

- « 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 Discours-changement exprimant le besoin à caractère impératif qui met l’accent sur l’urgence du changement. Le discours implique qu’un changement est important sans en préciser les raisons

MARQUEURS VERBAUX TYPIQUES ▶ « Je dois... », « J’ai besoin de... », « Il faut que... »

Questions exploratoires:

- « Je vois que cette situation vous préoccupe beaucoup, dites-m’en plus. »
- « Qu’est-ce qui vous fait dire que vous ne pouvez pas continuer comme ça ? »
- « Qu’est-ce qui vous inquiète le plus dans la situation actuelle ? »
- « Sur une échelle de 1 à 10, à quel point ressentez-vous l’urgence de changer ? Pour quelles raisons pas un chiffre plus bas ? »
- « Que signifierait pour vous de ne pas faire ce changement ? »

Exemples du discours de besoin:

- « Je ne peux pas continuer comme ça. »
- « Il faut que ça change. »
- « C’est devenu trop. »
- « Je dois absolument faire quelque chose. »
- « J’ai besoin que ça s’arrête. »

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.