

Vaccination HPV et initiation des soignants à l'entretien motivationnel

Aurélie GAUCHET,

Professeure en Psychologie de la santé

LIP/PC2S, Université Savoie Mont Blanc

Aurelie.Gauchet@univ-smb.fr

Programme STOP-HPV

Département de l'Isère

2

OBJECTIFS

Doubler la couverture vaccinale HPV des jeunes filles en Isère d'ici 2022

Faciliter l'accès à **l'information** et à la vaccination contre le HPV

Changer les attitudes envers le vaccin contre HPV



OUTILS

Site internet STOP HPV

Brochures STOP HPV pour les MG

Questionnaires dans 16 collèges

Formations professionnels de santé : EM et vaccination

Définition de l'Entretien Motivationnel

(Miller, juin 2008)

3

- L'Entretien Motivationnel est une méthode (ou un style) de communication
 - centrée sur la personne,
 - dirigée vers un objectif
 - pour résoudre l'ambivalence et promouvoir un changement positif
 - en élaborant et en renforçant la motivation personnelle au changement
- « Je peux vous aider à résoudre ceci par vous-même ».

Les indications de l'Entretien Motivationnel

4

- Lorsqu'il est question d'un changement de comportement
- Lorsque l'on est face à une personne *ambivalente* à l'égard d'un changement
- Lorsque l'on veut aider à la préparation au changement de comportement
- Lorsque l'on veut faire baisser les *résistances au changement*
- Lorsque l'on veut imprimer un style relationnel

L'objectif de l'EM est d'aider spécifiquement les

personnes à avancer vers le changement en travaillant

leur ambivalence

L' esprit de l' Entretien Motivationnel

▪ **Collaboration**

La relation thérapeutique est une collaboration d' égal à égal.
Le patient est un partenaire

▪ **Autonomie**

L' intervenant respecte la liberté de choix de la personne et accepte que le patient fasse ses propres choix.

▪ **Evocation au changement**

Elle doit venir de la personne. Elle ne doit pas être imposée par l' extérieur. Le patient parle de ses valeurs, de ses motivations et de ses ressources pour changer.

Le Réflexe correcteur

▪ **Confrontation**

L' intervenant essaie de persuader le patient de la nécessité de changer.

▪ **Autorité**

L' intervenant impose au patient ce qu' il doit faire et comment il doit le faire.

▪ **Information**

Informe et instruit le patient, lui donne ses propres raisons logiques de changer.

Les principes de l'Entretien Motivationnel

6

- **Eviter le réflexe correcteur**
 - Issu de notre désir de vouloir le bien de l'autre (« c' est pour son bien »)
 - Le reflexe correcteur génère un discours de statu quo du comportement
- **Exprimer l' empathie**
 - Ingrédient essentiel à l' Entretien motivationnel
 - Situation émotionnelle où l'on tente de percevoir les choses au travers des yeux de l'autre (qu'est-ce qu'il peut ressentir ?)
 - Partager avec lui cette expérience
 - Respecter le rythme du patient
- **Soutenir le sentiment d' efficacité personnelle**
 - Se sentir capable de changer est un élément motivationnel important pour réussir le changement
 - L' intervenant soutient la personne dans les efforts qu'elle fait
 - Soutenir le sentiment d' efficacité personnelle est un levier d' encouragement puissant
- **Rouler avec la résistance**
 - Se mettre du côté de la résistance
 - Reconnaître à la personne le droit d' avoir peur et de ne pas se sentir prête

Le droit à l'ambivalence

7

- C' est une **étape normale** vers le changement
- C' est un phénomène naturel devant toute perspective de changement
- Elle est difficile à résoudre.
- **Carrefour décisionnel**. Chaque côté du conflit à des **coûts et bénéfices**
- L'ambivalence est un conflit entre deux actions
 - Prendre son traitement/vaccin vs ne pas prendre son traitement/vaccin
 - Fumer vs ne pas fumer
 - Boire pour faire la fête vs faire la fête sans boire

L' ambivalence : le cœur du problème

8

- C' est au patient de formuler les arguments en faveur du changement
- Ses préoccupations prennent le pas sur celles de l' intervenant
- Changer, ne pas changer, changer un peu...: exploration indispensable de tous ces possibles
- En la respectant, l' explorant, en élucidant les valeurs propres et les perceptions du sujet, la relation vise à augmenter la motivation au changement

La résistance : Qu'est-ce que c'est ?

9

- Un comportement
- Interpersonnel (on doit être deux pour résister)
- Dépend du comportement de l'intervenant
- Signal d'une **dissonance** entre les attentes du patient et celles de l'intervenant
- Indique à l'intervenant qu'il doit changer de stratégie pour rouler avec la Résistance
- Prédicteur du non-changement

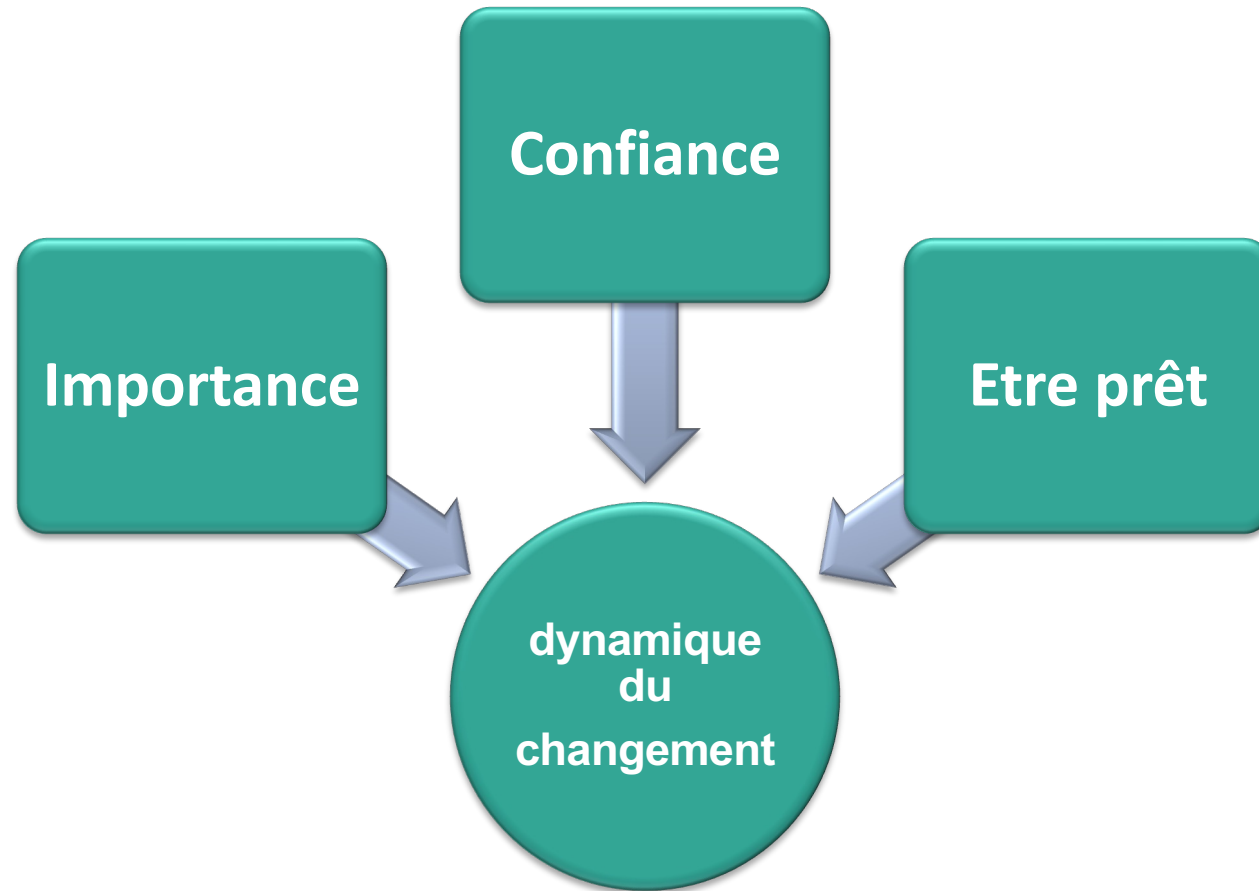
Cinq catégories de comportements résistants

10

- **Argumenter** : remettre en question, ne pas tenir compte, être hostile (Oui, MAIS...)
- **Interrompre** : couper la parole, parler plus fort que l' autre
- **Etre sur la défensive** : blâmer, être en désaccord, excuser, se dire à l'abri des conséquences négatives, minimiser, être pessimiste, remettre en question...
- **Ignorer**: inattention, non réponse, absence de réaction, faire dévier le sujet
- **Eviter**: RDV manqués, retards systématiques

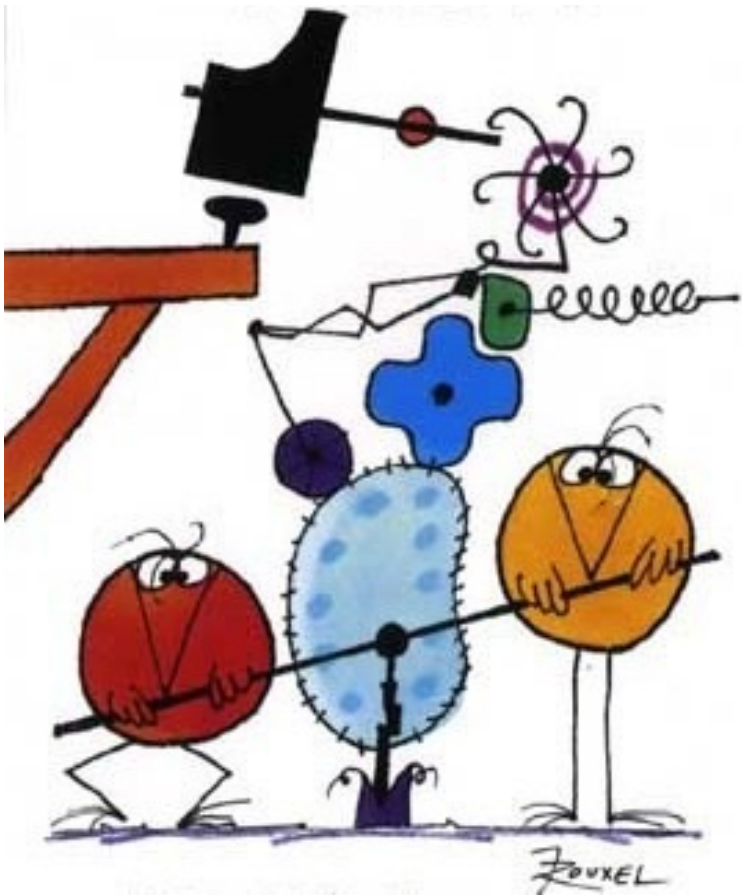
Les leviers du changement

11



Outils de l'entretien motivationnel

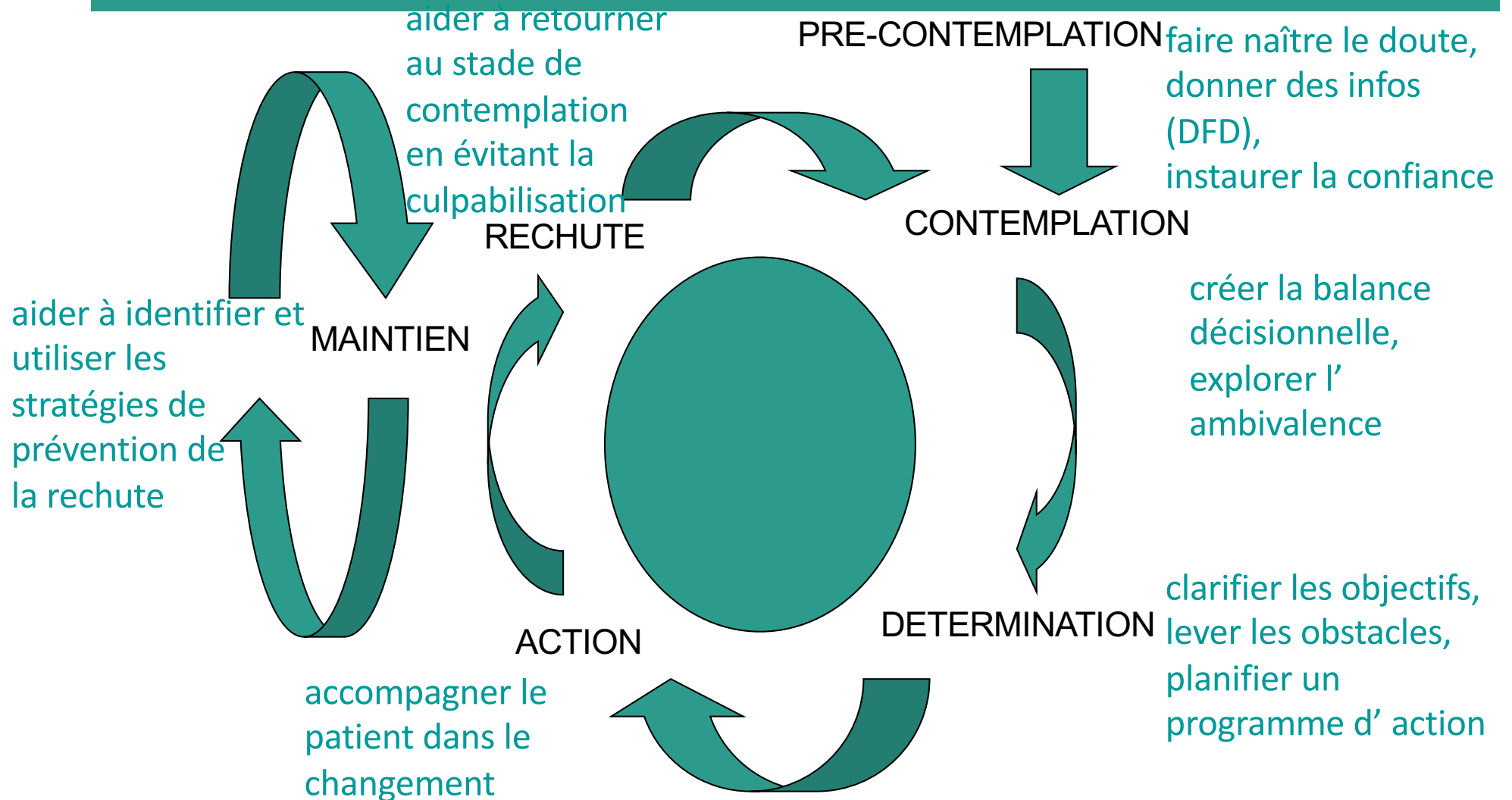
12



12

La roue du changement

Prochaska et Di Clemente, 1992



Comment donner de l'information


14

3 étapes : Demander-Fournir-Demander :

- *Demander ce qu'ils connaissent (**demander**)*
- *Demander la permission d'apporter des informations*
*Si l'on veut donner des conseils, offrir plusieurs options plutôt qu'une seule (**fournir**)*
- *Demander ce qu'ils pensent maintenant (**demander**)*

Les stades de changement dans la vaccination

15

Position du parent	Le parent indécis		Le parent engagé	
Stades de Prochaska	Pré-contemplation	Contemplation	Préparation	Action
Son intention actuelle face à la vaccination de son enfant	Il RESISTE aux propositions de vaccination	Il amorce une réflexion positive de la vaccination	Il se DECIDE pour la vaccination	Il se MOBILISE Fixe ses RdV Maintien sa croyance en la vaccination
Ses arguments 	Quels inconvénients avance-t-il ? Voit-il quelques avantages malgré tout ?	Quels inconvénients l'inquiètent ? Quels bienfaits entrevoit-il ?	Quels sont : Ses inquiétudes Les obstacles entrevus Ses objectifs concrets	Quels sont Ses inquiétudes Son agenda vaccinal

OuVER

16

- Poser des questions **OU**vertes
 - Permet d'explorer l'ensemble de la situation
 - Donne au patient l'occasion d'élaborer sur son problème
 - Montre au patient que l'on cherche à le comprendre
- **V**aloriser
 - Permet de dire au patient qu'il a la capacité de réussir
 - Permet de l'encourager dans tous ces efforts (grands ou petits à nos yeux)
- Pratiquer l'**E**coute réflexive
 - Permet de vérifier une hypothèse
 - Permet de dire au patient ce qu'il vient de nous dire
- **R**ésumer
 - Permet de reprendre les éléments importants rapportés par le patient
 - Éléments qui pourront servir de levier au changement (propre à l'EM)
 - Une question ouverte après un résumé pour aborder un nouveau point

Les échelles motivationnelles



17


- **Importance** : où vous situeriez-vous concernant l'importance pour vous aujourd'hui de vous faire vacciner ? Ex : 7/10
« Qu'est-ce qui pourrait vous faire situer l'importance, que vous accordez à la vaccination, à 7 plutôt qu'à 10 ? »
- **Confiance** : si vous décidiez un jour de le faire, où vous situeriez-vous concernant la confiance que vous avez en vous de réussir ? Ex : 2/10
« Qu'est-ce qui fait que vous situez, à ce jour, votre confiance à 2 plutôt qu'à 0 ? »
- **Disposition** : à combien estimez-vous aujourd'hui le sentiment d'être prêt à vous faire vacciner ? Ex : 5/10
« Qu'est-ce qui pourrait vous faire situez votre sentiment d'être prêt à Vous faire vacciner à 5 plutôt qu'à 10 ? »

L' ambivalence : Deux dimensions

Celle du patient, Celle de l' intervenant

18

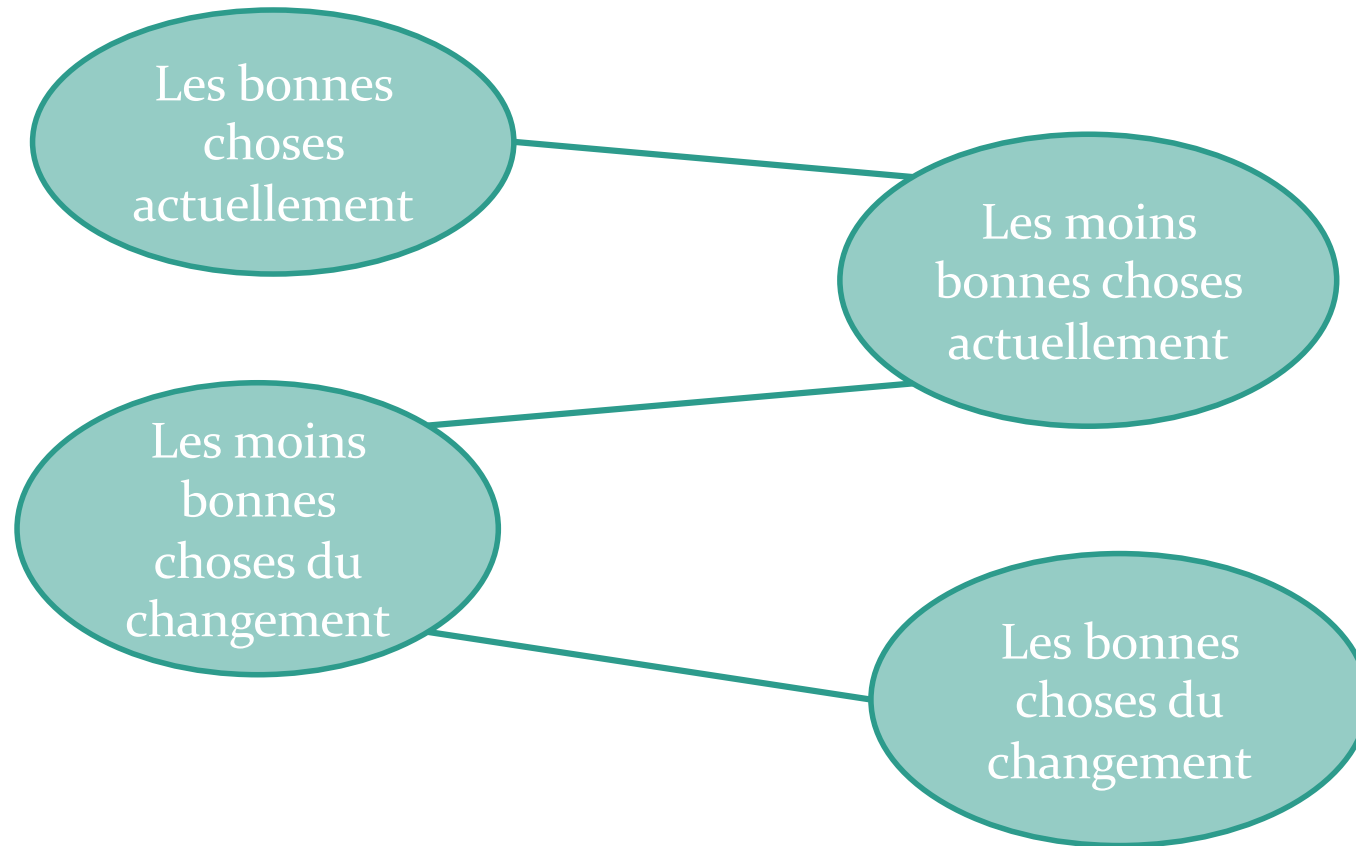
	AVANTAGES	INCONVENIENTS
STATUT QUO	PATIENT	INTERVENANT
CHANGEMENT	INTERVENANT	PATIENT



Le slalom décisionnel

Mise en pratique

19



A retenir

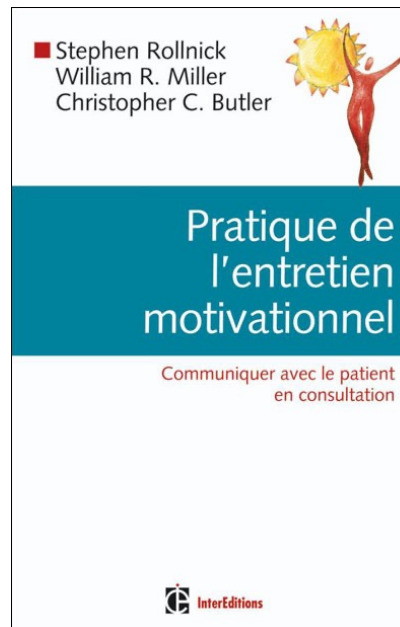
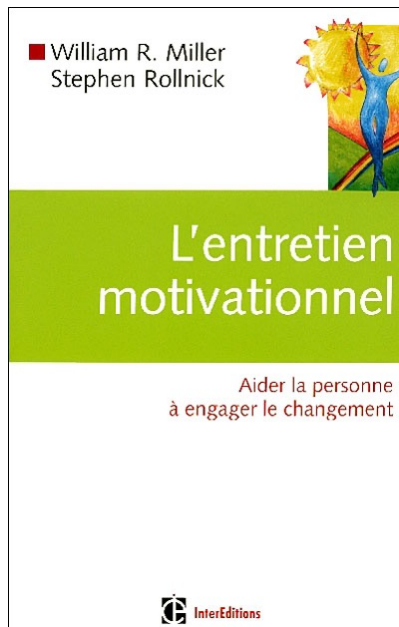
20

- Se centrer sur le patient (croyances)
- Avoir une attitude empathique
- Eviter le style confrontationnel
- Ne pas forcer la résistance
- Renforcer la confiance en soi du patient
- Renforcer son sentiment de liberté de choix

Pour aller plus loin...

21

- Association Française de Diffusion de l'Entretien Motivationnel : <http://www.entretienmotivationnel.org/>



21

Merci pour votre attention

Questions ?

Aurelie.Gauchet@univ-smb.fr

QUESTIONS / RÉPONSES

POUR QUI ?

Les filles et les garçons âgés de **11 à 14 ans**.
Et **dès 11 ans**, pour une meilleure efficacité.
Un rattrapage est encore possible jusqu'à 19 ans inclus.

POURQUOI ?

Pour protéger mon enfant à long terme contre de nombreuses infections et cancers : bouche, gorge, pénis, anus, col de l'utérus.

COMMENT ?

En **2 injections**
à **6 mois d'intervalle**.
Entre 15 et 19 ans,
une injection en plus
est nécessaire.

QUI PEUT VACCINER ?

Un **médecin** ou une **sage-femme**,
un **infirmier** après prescription
d'un médecin ou d'une sage
femme.

OÙ ?

Dans les **cabinets libéraux**, les **centres de vaccination municipaux ou départementaux**, les **centres de santé** et les **centres de planification**.

COMBIEN ÇA COÛTE ?

Chaque dose de vaccin est **prise en charge** par l'assurance maladie à hauteur de **65 %**.

Le reste (environ 40€) est généralement remboursé par les organismes complémentaires.

Pour les personnes qui bénéficient de la **complémentaire santé solidaire**, le coût est **intégralement pris en charge**, sans avance de frais.

La vaccination **peut être gratuite** dans certains centres de vaccination, centres de santé et centres de planification.



4 BONNES RAISONS DE FAIRE VACCINER MA FILLE OU MON FILS CONTRE LES HPV !

Le vaccin contre les HPV est :

NÉCESSAIRE

Pour les **garçons** et les **filles**
entre **11 et 14 ans révolus**.

SIMPLE

Avec **2 doses** à 6 mois
d'intervalle.

EFFICACE

Il protège contre les HPV responsables de :

- **90 %** des cas de **cancers du col de l'utérus**,
- **90 %** des cas de **verrues génitales**
- **95%** des **cancers de l'anus**.

SÛR



270
millions d'enfants
vaccinés
dans le monde entier.

Parfaitement sécurisé
après 10 années de recul
le vaccin ne présente
qu'une faible proportion de cas
secondaires : rougeur, maux
de tête.



Aucun lien entre le vaccin
et la sclérose en plaques
ou le syndrome de Guillain-Barré.

En savoir plus :

StopHPV.fr



STOP! HPV

VACCINÉS, PROTÉGÉS
JE VACCINE MON FILS, MA FILLE
CONTRE LES INFECTIONS À PAPILLOMAVIRUS

StopHPV.fr



isère
LE DÉPARTEMENT

