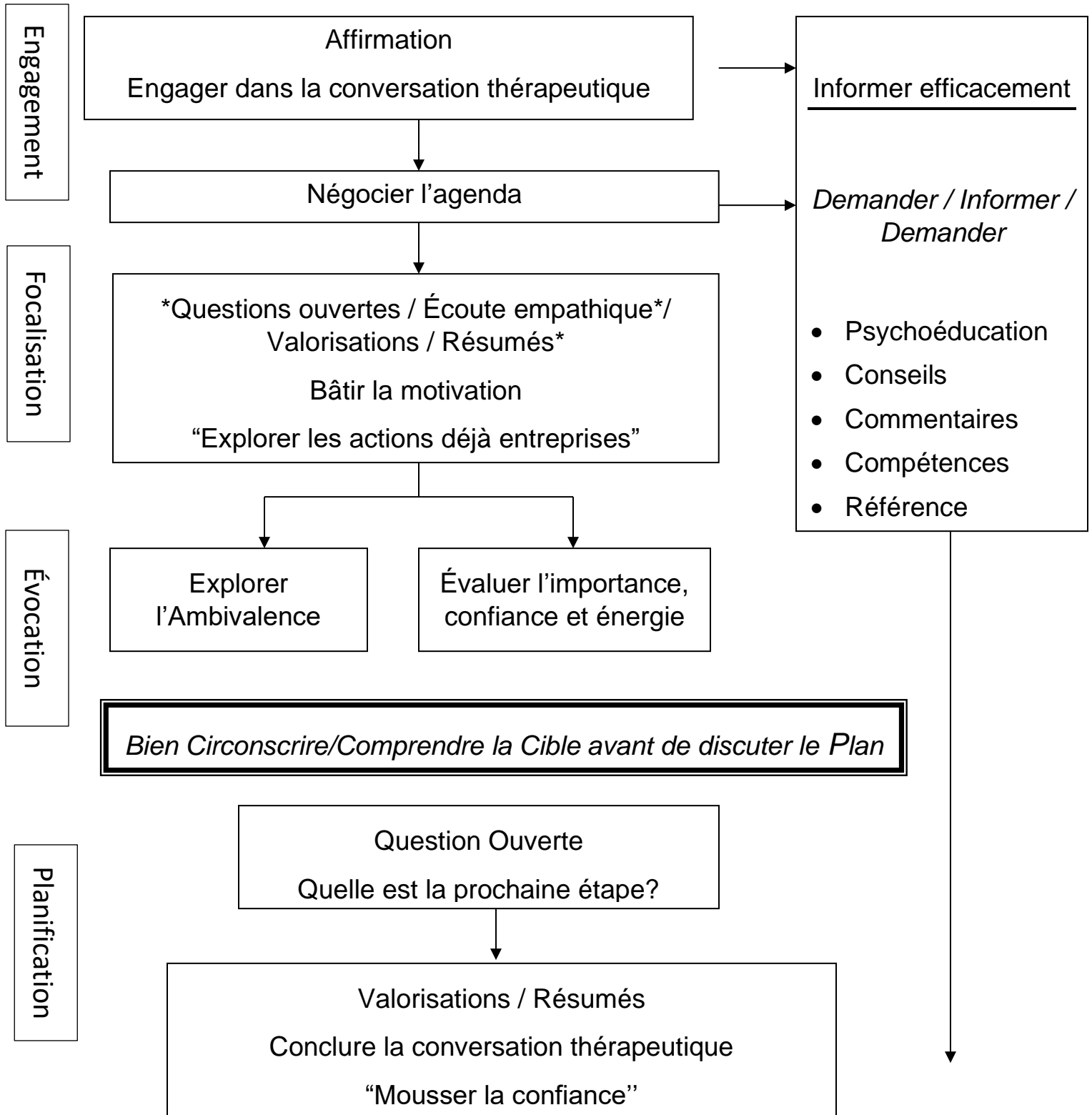
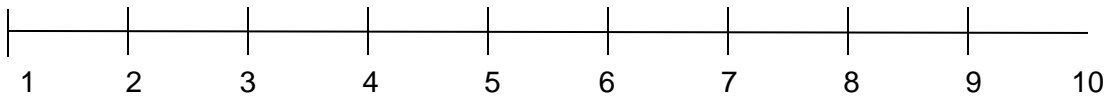
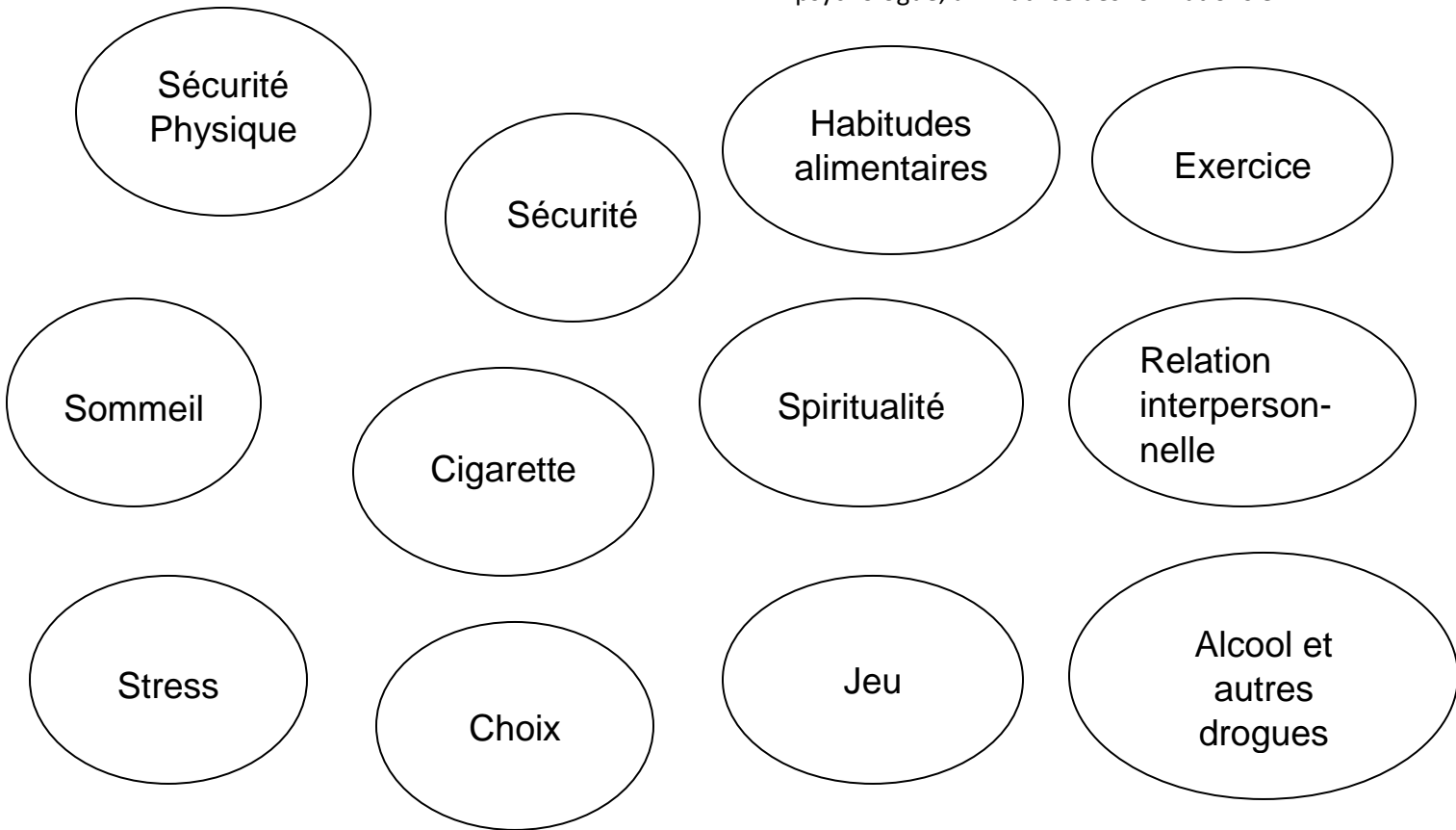


Trajectoire de l'Entretien Motivationnel



***** Évoquer, renforcer et consolider le discours de changement *****



Échelles d'Importance (I), Confiance (C), Énergie (E)

| Avantages du maintien: | Avantages du changement: |
|------------------------|--------------------------|
| 1. | 1. |
| 2. | 2. |
| 3. | 3. |

Prochaine Étape :

Demander – Partager – Demander (information)

1. Demander

Demander au client ce qu'il connaît sur le sujet.

2. **Valoriser** les connaissances/l'ouverture/l'attitude du client.

3. **Demander la permission** de fournir de l'information manquante au client et attendre la réponse.

4. Partager

Offrir l'information manquante/complémentaire avec parcimonie.

5. Demander

Demander si le client a des questions

Demander au client sa rétroaction; poser une question comme «Quel impact ont ces nouvelles informations sur votre perception/réflexion, s'il y en a?»

Demander – Partager – Demander (conseil/opinion)

1. **Demander** : demander si la personne a des craintes de ou voit des obstacles sur son sujet...

2. **la permission** : Demander la permission de lui offrir votre conseil/opinion

«Permettez-vous que je vous donne mon avis/de partager mes craintes/ concernant...?»

3. **Remerciement, Partage & Autonomisation** : Valoriser l'ouverture d'esprit/volonté de la personne d'en savoir plus

«Merci de votre ouverture. Dans cette situation, voici mon avis/mes craintes... Vous êtes bienvenu de les rejeter en partie ou au complet, **car la décision reste le vôtre.** »

4. **Demander** :

a. **Questionner** : Poser une question évocatrice pour permettre à la personne de réfléchir sur la nouvelle information.

«Qu'est-ce que ces nouvelles informations changent en ce qui concerne votre perception de la situation, si ça change?»

b. **Valoriser (si approprié)** : Souligner l'ouverture d'esprit et la volonté d'apprendre. Encourager la réflexion.

«Vous êtes vraiment engagé dans votre démarche et êtes ouvert en entendre des nouvelles idées.»
ou «L'information vous amène à réfléchir sur la situation et vous êtes prêt à y consacrer du temps.»

