

L'Entretien addictologique : de la finalité à la technicité



MICHEL FACON

Psychothérapeute

9, route du Chaillaud

17260 Saint André de Lidon

Tél : 05.46.90.01.05 — Fax : 05.46.90.02.08

E.mail : sfpnl@t3a.com / lesfpnl@free.fr

Site internet : www.t3a.com/SFPNL

L'objectif principal et incontournable d'un entretien addictologique est de mettre en place une série d'interactions contrôlées dont le résultat est d'aider la personne addictive à se motiver afin qu'elle se décide à effectuer une démarche thérapeutique.

Un tel entretien ne saurait être conditionné que par la capacité de l'addictologue à se motiver lui-même. Ce que l'on désigne par le mot de « motivation » n'est pas un état, ni un concept, c'est avant tout un processus mental qui a sa propre structure et sa finalité : se sentir motivé afin de se décider à passer à l'action.

Motivation et décision sont des processus distincts, la première conditionnant la seconde et l'ensemble débouchant sur un comportement : l'action.

Chacun d'entre nous, personne addictive comprise, dispose d'une stratégie de motivation qu'il déclenche tout naturellement dans certaines circonstances mais qu'il ne sait plus déclencher dans d'autres contextes. Mais le fait est là : la stratégie de motivation existe en nous.

Le processus de motivation est le résultat d'un apprentissage

Dès lors, il n'est pas possible d'affirmer a priori et de manière péremptoire qu'une personne « est » motivée ou ne « l'est pas ». Tout au plus peut-on dire qu'elle ne sait plus se motiver dans un contexte où il serait souhaitable qu'elle sache le faire : celui d'entreprendre une démarche de soins par exemple.

Quelle est la structure du processus de motivation ?

Le processus de motivation est le résultat d'un apprentissage qui s'est effectué de manière plus ou moins consciente dans l'enfance et qui est devenu inconscient au fil du temps. Nous nous motivons le plus souvent sans être conscients de la stratégie mentale que nous employons. On peut dire que nous sommes « inconsciemment compétents » pour faire naître en nous l'éprouvé de la motivation.

Nous savons mettre en œuvre naturellement cette stratégie dans certaines circonstances, mais, dans la mesure où nous ne savons pas comment nous nous y prenons, il nous est difficile de la transférer dans les contextes où elle nous serait utile.

Les effets de l'atteinte de l'objectif sont les meilleurs moteurs de la motivation

La stratégie de motivation ne peut se déclencher que si nous avons préalablement construit un objectif. En effet, on se motive pour quelque chose. Cet objectif doit répondre à des conditions particulières qui dépassent le cadre de cet exposé. Mentionnons cependant une condition incontournable : cet objectif doit être exprimé et formulé de manière positive. En ce sens, les expressions trop souvent entendues du type « arrêter de boire... cesser de fumer... ne plus se droguer » etc... ne méritent guère le nom d'objectifs motivants.

Au-delà de l'objectif en lui-même, ce sont les effets de l'atteinte de l'objectif qui sont les meilleurs moteurs de la motivation.

On remarquera ici que la personne addictive ne peut être que bien peu motivée pour « cesser de boire, fumer, etc... » Lorsqu'elle affirme l'être, c'est qu'elle a envisagé les conséquences positives qui s'en suivront nécessairement.

On remarquera aussi que beaucoup de gens se retrouvent motivés pour des choses qu'ils ne veulent pas faire et non-motivés pour des choses qu'ils veulent faire. Ceci plaide pour l'autonomie du processus motivant qui peut s'appliquer à un objectif valable ou non valable.

La stratégie de motivation met en jeu une séquence d'étapes, suite d'opérations exécutées sur des représentations mentales liées aux organes des sens : visuelles, auditives, kinesthésiques, voire olfactives et gustatives. Cette suite d'opérations peut être utilement comparée à la succession des mots et à la syntaxe dans une phrase. Elle est caractéristique d'un sujet donné et peut être plus ou moins longue et plus ou moins efficace. Elle contient un élément qui conditionne l'intensité de l'éprouvé final de motivation. Cette séquence peut être techniquement détectée puis codée. Elle peut aussi être améliorée, simplifiée ou rallongée afin de rendre la stratégie plus performante. Enfin, elle est structurellement reliée à l'objectif et aux au-delà de l'objectif vus précédemment.

La stratégie de motivation se manifeste dans un contexte donné

Addictions et toxicomanies

qu'il importe de distinguer des contextes dans lesquels le sujet ne sait pas se motiver. On sait techniquement réaliser le transfert d'une stratégie d'un contexte à un autre : il s'agit d'une opération dite d'auto-modélisation.

Le contexte, l'objectif et la suite des opérations mentales étant soigneusement distingués, il convient que le sujet sache repérer si son processus de motivation est en bonne voie ou s'il vient d'atteindre sa phase finale. C'est la phase-test sans laquelle le sujet ne saurait pas où il en est au cours du processus mis en route.

On peut dire que le sujet compare sans cesse son état initial (non-motivé) à l'état qu'il souhaite ressentir (se sentir motivé). Cette opération, plus ou moins consciente et permanente, ne cessera que lorsque le seuil d'intensité sera suffisant. La stratégie aura alors atteint sa phase finale et le sujet pourra passer à autre chose : décider d'agir. Il s'agit d'une boucle de feedback négatif.

Toute personne dispose d'une stratégie de motivation, efficace au moins dans certains contextes

L'entretien addictologique : de la personne à l'intervenant

La motivation a une structure repérable qui s'agence autour de plusieurs éléments : un objectif (finalité), une séquence d'opération (moyens), un contexte, une boucle rétroactive et un élément déterminant entre tous : les conséquences de l'atteinte de l'objectif.

Toute personne dispose d'une stratégie de motivation efficace au moins dans certains contextes. Il s'agit d'une compétence acquise par apprentissage et qui peut techniquement être transférée. Le sentiment de motivation est plus ou moins intense et peut même, à l'occasion, être « boosté ».

La motivation se distingue d'une simple envie ou d'un simple désir de faire. Elle se distingue également d'une compulsion, mécanisme qui pourrait être décrite fonctionnellement comme une motivation impérative et exigeante qui ôte au sujet toute liberté de choix (ne pas pouvoir ne pas faire).

La pratique est délicate car la conduite d'un entretien motivant ne s'improvise pas. Les directives officielles nous préconisent ce qu'il faut faire (le « Quoi ») mais elles ne nous disent pas comment le faire. Elles insistent cependant sur la nécessité de motiver le

sujet addictif à changer de comportement. Ceci pose un problème majeur quant à la formation des intervenants en addictologie car la conduite d'un entretien motivant ne s'improvise pas : les excellentes intentions sont nécessaires, certes, mais sont bien loin de suffire.

Un entretien digne de ce nom s'inscrit dans un cadre éthique et déontologique et possède sa propre finalité. Au-delà du simple savoir de l'intervenant, c'est sur son savoir-faire et surtout son « savoir comment le faire » que repose la finalité de l'entretien. Ces deux derniers points concernent la technicité de l'entretien et exigent de l'intervenant une mise en œuvre rigoureuse et finalisée de la communication verbale et non-verbale.

Nous posons pour notre part que la finalité de l'entretien est d'aider la personne addictive à s'aider elle-même et à se motiver pour changer de comportement.

A l'intérieur de son cadre éthique et finalisé, l'entretien doit comporter un module essentiel destiné à la motivation du sujet addictif. Cela présuppose que l'intervenant dispose de compétences cruciales : savoir comment se motiver lui-même avant de prétendre à aider autrui à le faire, savoir comment installer la relation de confiance, d'harmonie et de coopération qui est le socle incontournable de l'entretien et disposer d'une technique de questionnement exempte d'éléments moraux plus ou moins déguisés ou d'explications et d'interprétations, savoir poser des questions motivantes orientées vers les solutions (et non sur les problèmes). La mise en œuvre d'interactions fonctionnellement contrôlées et dirigées quant à leur forme et non leur contenu permet à l'intervenant de se rendre compte que le phénomène baptisé « déni » ou « dénégation » voire « mauvaise foi » n'est pas le fait de la personne addictive mais plutôt le résultat d'interactions bien intentionnées mais maladroitement. Il en va de même, semble-t-il, de la « résistance » qui ne devrait pas être attribuée au sujet addictif, mais qui aurait avantage à être utilement considérée par l'intervenant comme une information destinée à le faire communiquer autrement, c'est à dire à faire appel à sa flexibilité.

On voit combien l'entretien ne se résume pas à un protocole pré-établi, à un questionnaire séquencé stéréotypé et encore moins à une conduite à tenir saupoudrée d'un zeste d'humanité.

L'entretien est directif au niveau de sa forme et infiniment souple au niveau du contenu et exige une technicité rigoureuse qui s'apprend en situation de supervision.



Jean-Pierre Leleux

Henri Richelme

Jean-Gabriel Fuzibet

Jean-Marie Guffens

**Un cordial merci à
Henri Richelme
sans qui THS5
n'aurait pu se tenir
à Grasse**