

## Entretien Motivationnel

« L'entretien motivationnel : les fondamentaux de l'adhésion thérapeutique »

### A – Programme détaillé

**Durée** = 21h00

**Formateurs** = Claire ZILLIOX – Antoine DECONINCK

**Nombre de stagiaires** = 25 maximum

**Public** : Masseurs Kinésithérapeutes

**Prérequis** : Diplôme d'Etat Français de Masseur Kinésithérapeute, ou autorisation d'exercice de la profession de masseur-kiné

### 1 – Résumé et Objectifs :

#### Contexte :

La communication avec nos patients est aujourd'hui un enjeu majeur dans la prise en charge de nos patients. L'Entretien Motivationnel est une méthode permettant de les accompagner au mieux dans la mise en place de changements de comportements favorables à leur santé, grâce à des outils de communication et une posture thérapeutique efficaces.

#### Objectifs :

- Maîtriser les Outils de communication de l'Entretien Motivationnel
- Pratiquer en respectant l'Esprit de l'Entretien Motivationnel : Collaboration, Non-jugement, Bienveillance, Évocation.
- Savoir conduire une séance en suivant les 4 Processus de l'Entretien Motivationnel : Création de l'alliance, Focalisation, Évocation, Planification
- Renforcer la motivation du patient à adopter un comportement favorable à sa santé : travailler l'Importance du changement et la Confiance du patient
- S'appuyer sur le patient pour identifier les ingrédients qui vont augmenter les probabilités de succès de la prise en charge thérapeutique



28 rue Guillaume de Machaut  
85000 – La Roche-sur-Yon



formatops@cevak.fr  
02 51 47 95 95



[www.cevak.fr](http://www.cevak.fr)  
Suivez-nous !

## Résumé du programme

L'Entretien Motivationnel est une méthode de communication permettant d'accompagner nos patients vers des changements de comportements favorables à leur santé. Grâce à l'apprentissage des outils de communication et de l'esprit de partenariat et de non-jugement de l'Entretien Motivationnel, vous apprendrez à réaliser des entretiens en suivant les tâches qui permettent de guider efficacement les patients : engagement dans la relation, focalisation, évocation, planification.

## 2 – Déroulé pédagogique :

### Méthodologie :

- Questionnaire pré-formation (Q1) dans le mois qui précède la formation présentielle
- Restitution au formateur des résultats de ce questionnaire, question par question, au groupe et à chaque stagiaire
- Partie présentielle d'une durée de 46h comportant :
  - des échanges sur les résultats du questionnaire pré-formation,
  - un face à face pédagogique d'enseignement cognitif, selon les méthodes pédagogiques décrites ci-dessous, principalement centré sur les problèmes ou lacunes révélés par les questionnaires,
- Questionnaire post-formation (Q2) dans le mois qui suit la formation présentielle
- Restitution individuelle au stagiaire de l'impact de la formation sur la pratique professionnelle
- Restitution statistique, au formateur, de l'impact de sa formation sur la pratique des stagiaires

### Programme horaire détaillé

<b>Jour 1 : présentiel</b>	<b>Contenu</b>	<b>Méthode pédagogique</b>
8h30 – 9h00 :	Accueil des participants	
9h00 – 10h00 :	Introduction : présentation des participants, des intervenants et établissement de la charte de fonctionnement du groupe, des ressources et des attentes pour la formation	Méthode expositive : les détails sur l'esprit du séminaire Méthode active : échanges axés sur l'attention à l'autre et la création de l'alliance thérapeutique (brise-glace) Méthode interrogative : technique du blason en petits groupes
10h00 – 10h45 :	Se centrer sur l'objectif : l'apprentissage de l'EM	Méthode active : groupe de parole (petits groupes)
10h45 – 11h00 :	Pause	
11h00 – 11h30 :	Persuader ou bien faire élaborer le patient	Méthode active : travail en binôme sur une situation d'ambivalence Méthode interrogative : débriefing en plénière
11h30 – 12h15	Les 3 styles de communication en pratique clinique	Méthode démonstrative : saynètes Méthode interrogative : débriefing en plénière Méthode expositive : synthèse au tableau ou



28 rue Guillaume de Machaut  
85000 – La Roche-sur-Yon



formatops@cevak.fr  
02 51 47 95 95



[www.cevak.fr](http://www.cevak.fr)  
Suivez-nous !

**FORMATOPS**

Immatriculée au RCS de la Roche sur Yon sous le N° 792 037 467 00018 - APE : 8559A

Société par Actions Simplifiée, au capital de 10 000€

		diaporama
12h15 – 13h30 :	Pause déjeuner	
13h30 – 13h45 :	Guider en Entretien Motivationnel	Méthode active : travail en binômes Méthode interrogative : débriefing en plénière
13h45 – 14h00 :	Fondements historiques et théoriques de l'EM	Méthode expositive : diaporama
14h00 – 14h30 :	Motivation, Ambivalence et ReflexeCorrecteur	Méthode active : travail en binômes Méthode interrogative : débriefing en plénière Méthode expositive : diaporama
14h30 – 15h30 :	L'Esprit, les Outils et les Processus de l'EM	Méthode démonstrative : saynète Méthode interrogative : débriefing en plénière Méthode expositive : synthèse au tableau
15h30 – 16h15 :	Les outils de l'EM : les questions ouvertes	Méthode active : travail en binômes Méthode interrogative : débriefing en plénière Méthode expositive : diaporama
16h15 – 16h30 :	Pause	
16h30 – 16h45 :	Comprendre et travailler l'ambivalence	Méthode active : travail individuel Méthode interrogative : débriefing en plénière
16h45 – 17h30 :	Les outils de l'EM : la balance décisionnelle	Méthode active : travail en petits groupes Méthode interrogative : débriefing en plénière
17h30 – 17h45 :	Synthèse de la journée, questions et discussions	Méthode interrogative : débriefing en plénière
	<b>Total Jour 1 (sans les pauses) : 7h</b>	
<b>Jour 2</b>	<b>Présentiel</b>	
8h30 – 8h45 :	La présence à l'autre, attention et empathie	Méthode active : travail en plénière (brise-glace) Méthode interrogative : débriefing en plénière
8h45 – 9h00 :	Résumé du jour précédent, questions et discussions	Méthode interrogative : discussion en plénière
9h00 – 9h15 :	Les 4 processus de l'EM	Méthode expositive : diaporama
9h15 – 10h30	Les outils de l'EM : le reflet	Méthode expositive : vidéo Méthode active : travaux pratiques en petits groupes Méthode interrogative : débriefing en plénière Méthode expositive : diaporama
10h30 – 10h45 :	Pause	
10h45 – 11h15 :	Ce qui aide et ce qui freine le développement de la personne	Méthode active : groupes de parole (petits groupes)
11h15 – 12h15	Les outils de l'EM : les échelles d'importance et de confiance	Méthode active : travail en binômes Méthode interrogative : débriefing en plénière



12h15 – 13h30 :	Pause déjeuner	
13h15 – 13h30 :	Soutenir l'autonomie de l'autre	Méthode expositive : vidéo Méthode interrogative : débriefing en plénière
13h30 – 15h15 :	Les outils de l'EM : le résumé et lavalorisation	Méthode démonstrative : saynète Méthode interrogative : débriefing en plénière Méthode active : travail en petit groupesMéthode expositive : diaporama
15h15 – 16h00 :	Les outils de l'EM : le Demander DemanderPartager Demander	Méthode active : travail en binômes Méthode interrogative : débriefing en plénière
16h00 – 16h15 :	Pause	
16h15 – 17h00 :	La pratique de l'EM avec un patient	Méthode active : travail en petits groupes (polycéphale)Méthode interrogative : débriefing en petits groupes
17h00 – 17h15 :	Résumé de la formation, questions et discussions	Méthode interrogative : débriefing en plénière
	<b>Total Jour 2 (sans les pauses) : 7h</b>	
<b>Jour 3 Présentiel</b>		
8h30 – 8h45 :	Pratique des outils	Méthode active : travail en plénière (brise glace)
8h45 – 9h00 :	Résumé du jour précédent, questions et discussions	Méthode interrogative : discussion en plénière
9h00 – 9h30 :	Empathie et sympathie	Méthode interrogative : discussion en plénièreMéthode expositive : diaporama
9h30 – 10h15 :	L'esprit de l'EM	Méthode interrogative : en petits groupes (portrait chinoispuis débriefing)
10h15 – 10h30 :	Pause	
10h30 – 11h15 :	La pratique de l'EM avec un patient ambivalent	Méthode active : travail en petits groupes (polycéphale)Méthode interrogative : débriefing en petits groupes
11h15 – 12h00 :	La dissonance dans la relation thérapeutique	Méthode interrogative : discussion en plénière Méthode expositive : diaporama
12h00 – 13h15 :	Pause déjeuner	
13h15 – 14h00 :	Les outils de l'EM : le double reflet	Méthode active : travaux pratiques en petits groupesMéthode interrogative : débriefing en petits groupes
14h00 – 15h00 :	Les ingrédients du changement : DésirCapacité Raison Besoin (DCRB)	Méthode interrogative : discussion en plénière(brainstorming) Méthode active : travaux pratiques en petits groupes(jéopardy) Méthode interrogative : débriefing en petits groupes



15h00 – 16h00	Comment pratiquer l'EM avec un patient et débriefer de manière motivationnelle – apprentissage soutenu par les pairs	Méthode active : travail en trinômes (jeu de rôle avec 3 rôles : thérapeute-patient-observateur / pas de « vrai » patient) Méthode interrogative : débriefing motivationnel en trinômes
15h45 – 16h00 :	Pause	
16h00 – 16h45 :	La planification du changement	Méthode active : travail en binômes Méthode interrogative : débriefing en plénière
16h45 – 17h00	Optimiser les effets du séminaire : techniques pour progresser dans la pratique de l'EM	Méthode expositive
17h00 – 17h15 :	Résumé de la formation, questions et discussions	Méthode interrogative : débriefing en plénière
	<b>Total Jour 3 (sans les pauses) : 7h</b>	



## B – Méthodes pédagogiques mises en œuvre

Les savoirs et savoir-faire portant sur les cicatrices et leur mode évolutif ont progressé sous l'effet de la recherche médicale et de la recherche en kinésithérapie. Les stagiaires n'arrivent pas "vierges de savoirs", mais avec des savoirs partiellement (voire en grande partie) obsolètes.

Afin de résoudre cette problématique, différentes méthodes pédagogiques sont employées en alternance, au fur et à mesure du déroulement de la formation :

- Méthode participative - interrogative : les stagiaires échangent sur leurs pratiques professionnelles, à partir de cas cliniques et des résultats des grilles pré-formation (pré-test)
- Méthode expérientielle : modèle pédagogique centré sur l'apprenant et qui consiste, après avoir fait tomber ses croyances, à l'aider à reconstruire de nouvelles connaissances
- Méthode expositive : le formateur donne son cours théorique, lors de la partie cognitive
- Méthode démonstrative : le formateur fait une démonstration pratique, sur un stagiaire ou un modèle anatomique, devant les participants lors des TP
- Méthode active : les stagiaires reproduisent les gestes techniques, entre eux, par binôme.
- Méthode par "Présentation de cas cliniques interactifs " : Le format pédagogique se fonde sur l'intérêt d'analyser en groupe la situation clinique d'un patient. Les stagiaires résolvent le cas en élaborant par petits groupes une analyse et des propositions en réponse.

Afin d'optimiser la mise en œuvre de ces méthodes, les supports et matériels mis à disposition sont :

- Projection PPT du cours, photocopié et / ou clé USB reprenant le PPT
- Tables de pratiques, modèles anatomiques osseux et musculaires.

Les formateurs sont également incités à utiliser au cours de la formation des outils favorisant l'interactivité et le travail collaboratif, tel que les applications Kahoot, et poll everywhere.

## C – Méthodes d'évaluation de l'action proposée

- Évaluation « Q1 » (pré-test) et « Q2 » (post test)
- Questionnaire de satisfaction immédiat et à distance



## D – Référence recommandation bibliographie

Mise à jour le 09/02/2026

- William R. Miller and Stephen Rollnick. (2023). Fourth Edition Helping People Change and Grow.
- Brehm, S. S., & Brehm, J. W. (1981). Psychological reactance: A theory of freedom and control. New York: Academic Press.
- Abilio Cesar de Almeida Neto. (2017) .Understanding Motivational Interviewing: an Evolutionary Perspective. Evolutionary Psychological Science.
- William R Miller, Gary S Rose. (2015) Motivational interviewing and decisional balance: contrasting responses to client ambivalence. Behav Cogn Psychother . 2015 Mar;43(2):129-41.
- William R. Miller. 2021. Guilford Press. On Second Thought, How Ambivalence Shapes Your Life
- Moyers (2014) : History and happenstance : how Mi got its start. Journal of Cognitive... Psychology
- Rogers, C. (1951). Client-centered therapy: Its current practice, implications and theory. London: Constable.
- Vaidis, D., & Bran, A. (2020). Cognitive Dissonance, Second Edition: Reexamining a Pivotal Theory in Psychology, E. Harmon-Jones (Editor) Copyright © 2019 by the American Psychological Association.
- Bandura, A (1977). Self-efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change. Psychological Review. 84 (2): 191–215.
- Gordon, T., & Edwards, W. S. (1995). Making the patient your partner: Communication skills for doctors and other caregivers. Auburn House/Greenwood Publishing Group.
- Bordin, E. S. (1994). Theory and research on the therapeutic working alliance: New directions. In A. O. Horvath & L. S. Greenberg (Eds.), The working alliance: Theory, research, and practice (pp. 13–37). John Wiley & Sons.
- T. Moyers, Tim Martin. (2007). Client language as a mediator of motivational interviewing efficacy: where is the evidence? Published in Alcoholism: Clinical and... Psychology, Alcoholism, clinical and experimental research
- Magill, M., Apodaca, T. R., Barnett, N. P., & Monti, P. M. (2010). The route to change: Within-session predictors of change plan completion in a motivational interview. Journal of Substance Abuse Treatment, 38(3), 299–305.
- Lisa H Glynn 1, Theresa B Moyers. J Subst Abuse Treat. 2010 Jul;39(1):65-70. Chasing change talk: the clinician's role in evoking client language about change.
- Theresa B Moyers 1, Tim Martin. J Subst Abuse Treat. 2006 Apr;30(3):245-51. Therapist influence on client language during motivational interviewing sessions.
- Horvath, A. O., & Greenberg, L. S. (Eds.). (1994). The working alliance: Theory, research, and practice. John Wiley & Sons.



28 rue Guillaume de Machaut  
85000 – La Roche-sur-Yon



formatops@cevak.fr  
02 51 47 95 95



[www.cevak.fr](http://www.cevak.fr)  
Suivez-nous !

FORMATOPS

Immatriculée au RCS de la Roche sur Yon sous le N° 792 037 467 00018 - APE : 8559A  
Société par Actions Simplifiée, au capital de 10 000€

- Bohart, A. C., Elliott, R., Greenberg, L. S., & Watson, J. C. (2002). Empathy. In J. C. Norcross (Ed.), *Psychotherapy relationships that work: Therapist contributions and responsiveness to patients* (pp. 89–108). Oxford University Press.
- *Psychotherapy (Chic)*. 2018 Dec;55(4):434-444. The real relationship and its role in psychotherapy outcome: A meta-analysis. Charles J Gelso 1, Dennis M Kivlighan 2, Rayna D Markin 3
- Miller, William R. (2018). *Listening Well: The Art of Empathic Understanding* - Softcover.
- Michael P Nichols. (2011). *The lost art of listening: how learning to listen can improve relationships* Guilford Press 314pp
- Miller, W. R., & Rollnick, S. (2004). Talking Oneself Into Change: Motivational Interviewing, Stages of Change, and Therapeutic Process. *Journal of Cognitive Psychotherapy*, 18(4), 299–308.
- 158). Wiley Blackwell.
- Ryan, R. M., Deci, E. L., Grolnick, W. S., & La Guardia, J. G. (2006). The significance of autonomy and autonomy support in psychological development and psychopathology. In D. Cicchetti & D. J. Cohen (Eds.), *Developmental psychopathology: Theory and method* (2<sup>nd</sup> ed., pp. 795–849). John Wiley & Sons, Inc.
- Magill, M., Apodaca, T. R., Borsari, B., Gaume, J., Hoadley, A., Gordon, R. E. F., Tonigan, J. S., & Moyers, T. (2018). A meta-analysis of motivational interviewing process: Technical, relational, and conditional process models of change. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 86(2), 140–157
- *Health Psychol.* 2015 Mar;34(3):187-96. The impact of self-affirmation on health-behavior change: a meta-analysis. Tracy Epton 1, Peter R Harris 2, Rachel Kane 3, Guido M van Koningsbruggen 4, Paschal Sheeran 5
- Ford, M. E. (1992). *Motivating humans: Goals, emotions, and personal agency beliefs*. Sage Publications, Inc.
- Tryon, G. S., & Winograd, G. (2011). Goal consensus and collaboration. *Psychotherapy*, 48(1), 50–57.
- William R Miller 1, Gary S Rose 2. *Behav Cogn Psychother.* 2015 Mar;43(2):129-41. Motivational interviewing and decisional balance: contrasting responses to client ambivalence
- Levitt, H. M., Minami, T., Greenspan, S. B., Puckett, J. A., Henretty, J. R., Reich, C. M., & Berman, J. S. (2016). How therapist self-disclosure relates to alliance and outcomes: A naturalistic study. *Counselling Psychology Quarterly*, 29(1), 7–28.
- Cislighi 1, Alan D Berkowitz 2. *J Glob Health.* 2021 Jul 10:11:03065. The evolution of social norms interventions for health promotion: Distinguishing norms correction and norms transformation
- Beniamino, & L. Osterberg (Eds.), *The Wiley handbook of healthcare treatment engagement: Theory, research, and clinical practice* (pp. 141–
- Prochaska, J. O. (1994). Strong and weak principles for progressing from precontemplation to action on the basis of twelve problem behaviors. *Health Psychology*, 13(1), 47–51



28 rue Guillaume de Machaut  
85000 – La Roche-sur-Yon



formatops@cevak.fr  
02 51 47 95 95



[www.cevak.fr](http://www.cevak.fr)  
Suivez-nous !

- Angelini, F. J., & Efran, J. S. (2023). Orthogonal interaction: Motivational interviewing's key ingredient. *Journal of Psychotherapy Integration*, 33(2), 160–168.
- Molly Magill 1, Michael H Bernstein 1, Ariel Hoadley 2, Brian Borsari 3, Timothy R Apodaca 4, Jacques Gaume 5, J Scott Tonigan 6. *Psychother Res.* 2019 Oct;29(7):860-869. Do what you say and say what you are going to do: A preliminary meta-analysis of client change and sustain talk subtypes in motivational interviewing
- Theresa B Moyers 1, Tim Martin. *J Subst Abuse Treat.* 2006 Apr;30(3):245-51. Therapist influence on client language during motivational interviewing sessions
- Molly Magill 1, Timothy R Apodaca 2, Brian Borsari 3, Jacques Gaume 4, Ariel Hoadley 1, Rebecca E F Gordon 1, J Scott Tonigan 5, Theresa Moyers. *Consult Clin Psychol.* 2018 Feb;86(2):140-157. A meta-analysis of motivational interviewing process: Technical, relational, and conditional process models of change
- Gollwitzer, P. M. (1999). Implementation intentions: Strong effects of simple plans. *American Psychologist*, 54(7), 493–503.



28 rue Guillaume de Machaut  
85000 – La Roche-sur-Yon



formatops@cevak.fr  
02 51 47 95 95



[www.cevak.fr](http://www.cevak.fr)  
Suivez-nous !