CARNET RÉFLEXIF Julilla Julilla **Affaires francophones Francophone Affairs**

APPLIQUER LE SAVOIR-ÊTRE ET LE SAVOIR-FAIRE DE L'ENTRETIEN MOTIVATIONNEL AUPRÈS DE PERSONNES HÉSITANTES OU RÉTICENTES À LA VACCINATION

COMPOSER AVEC L'AMBIVALENCE

Conception et réalisation



Avec le financement de Financial contribution from



MODULE 1 Prioriser l'esprit et l'utilisation de l'EM dans un contexte d'hésitation vaccinale

Appréhension et crainte par rapport au développement du vaccin. Crainte liée aux piqûres et aux vaccins. Crise de confiance par rapport aux autorités médicales, gouvernementales ou pharmaceutiques. Évitement de conflits avec les proches. Faible perception des risques de la maladie ou de l'épidémie. Manque d'accessibilité aux vaccins. Manque d'information ou incompréhension sur la vaccination. Méfiance envers le produit injecté et la sécurité du vaccin. Peur des effets secondaires. Raisons culturelles, philosophiques ou religieuses. Autres:
Crise de confiance par rapport aux autorités médicales, gouvernementales ou pharmaceutiques. Évitement de conflits avec les proches. Faible perception des risques de la maladie ou de l'épidémie. Manque d'accessibilité aux vaccins. Manque d'information ou incompréhension sur la vaccination. Méfiance envers le produit injecté et la sécurité du vaccin. Peur des effets secondaires. Raisons culturelles, philosophiques ou religieuses. Autres:
ou pharmaceutiques. Évitement de conflits avec les proches. Faible perception des risques de la maladie ou de l'épidémie. Manque d'accessibilité aux vaccins. Manque d'information ou incompréhension sur la vaccination. Méfiance envers le produit injecté et la sécurité du vaccin. Peur des effets secondaires. Raisons culturelles, philosophiques ou religieuses. Autres:
Faible perception des risques de la maladie ou de l'épidémie. Manque d'accessibilité aux vaccins. Manque d'information ou incompréhension sur la vaccination. Méfiance envers le produit injecté et la sécurité du vaccin. Peur des effets secondaires. Raisons culturelles, philosophiques ou religieuses. Autres:
Manque d'accessibilité aux vaccins. Manque d'information ou incompréhension sur la vaccination. Méfiance envers le produit injecté et la sécurité du vaccin. Peur des effets secondaires. Raisons culturelles, philosophiques ou religieuses. Autres:
Manque d'information ou incompréhension sur la vaccination. Méfiance envers le produit injecté et la sécurité du vaccin. Peur des effets secondaires. Raisons culturelles, philosophiques ou religieuses. Autres :
Méfiance envers le produit injecté et la sécurité du vaccin. Peur des effets secondaires. Raisons culturelles, philosophiques ou religieuses. Autres:
Peur des effets secondaires. Raisons culturelles, philosophiques ou religieuses. Autres :
Raisons culturelles, philosophiques ou religieuses. Autres :
Autres :
2. Face à une personne hésitante ou réticente à la vaccination contre la
2. Face à une personne hésitante ou réticente à la vaccination contre la
COVID-19, quels sont les moyens que vous avez utilisés pour aider cette personne à effectuer un changement de comportement?
J'ai écouté ses arguments et ai répondu à ses questions.
J'ai laissé tomber parce qu'il n'y avait pas de possibilité de la faire changer d'avis.
J'ai tenté de découvrir les raisons de son hésitation.
J'ai tenté de la motiver en faisant référence à ce que je connais d'elle.
J'ai utilisé l'entretien motivationnel.
Je lui ai exprimé mes inquiétudes.
Je lui ai présenté des arguments rationnels.
Autres :

Prioriser l'esprit et l'utilisation de l'EM dans un contexte d'hésitation vaccinale

3.	Comment vous	sentez-vous	vis-à-vis	d'une	personne	qui	refuse
	la vaccination?						

Je me sens anxieux(se).
Je me sens démuni(e).
Je me sens découragé(e).
Je me sens détaché(e), car c'est son choix.
Je me sens exaspéré(e).
Je me sens frustré(e).
Je me sens impuissant(e).
Autres :

4. Cochez les savoir-faire utilisés durant la séquence que vous venez de voir.

DDPD (demander/demander/partager/demander)

Reflet

Écoute réflective

Question ouverte

Résumé

5. Lors de vos interventions auprès d'une clientèle hésitante ou réticente à la vaccination contre la COVID-19, quels savoir-faire utilisez-vous et à quelle fréquence ?

	Toujours	Généralement	Souvent	Parfois	Jamais
DDPD					
Écoute réflexive					
Question ouverte					
Reflet					
Résumé					

MODULE 2 MISER SUR L'ÉCOUTE ACTIVE

6. Écrivez chacune des répliques (ou réponses) que Jérôme (l'intervenant) dirait à Laurent (le patient) selon le savoir-être ou le savoir-faire demandé.



Vous dites que vous êtes contre, parlez-moi de votre position par rapport à la vaccination.

J'espère que vous avez un peu de temps.





Capacité d'accueil, ouverture

Bien d'abord, vous êtes bien placé pour savoir que je suis en bonne santé, j'ai pas du tout besoin de ce vaccin-là. Pis contrairement à d'autres personnes, j'ai conservé mes bonnes habitudes, je porte encore le masque dans les lieux publics pis au bureau. Je me lave fréquemment les mains. Je garde une distance de sécurité avec tout le monde. Pis je passe régulièrement des tests de dépistage.





Reflet et valorisation

Ouin, c'est ce que je pense, pis je ne fais pas partie des personnes... vulnérables pour qui la vaccination est indispensable.





Reflet

MODULE 2 MISER SUR L'ÉCOUTE ACTIVE

Séle		ons ave ez le ch	ec des	patien	ites et	patient	s, com	ment \	ous se	entez-	dans les vous? s sentez
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Très ma	I										Très bien
	riser l'e		ence d	u disco	ours-ch	angem	ent ch				à lésitante
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
as du tou confiant(e											Très confiant(e)
		re d'ac				-					
re Su le	préser ur une non-ju	re d'ac ntation échelle igemer ion cor	s de la e de 1 à nt avec	perso 10, oi des p	nne re ù situe: ersonn	présen z-vous	te un a votre d	aspect capacit	majeu é à ap _l	plique	er
re Su le	préser ur une non-ju	ntation échelle Igemer	s de la e de 1 à nt avec	perso 10, oi des p	nne re ù situe: ersonn	présen z-vous	te un a votre d	aspect capacit	majeu é à ap _l	plique	er
re Su le	préser ur une non-ju accinat	ntation échelle Igemer ion con	s de la e de 1 à nt avec ntre la	perso à 10, oi des p COVID	nne re ù situe: ersonn -19?	présen z-vous ies hés	te un a votre d itantes	aspect capacit s ou rét	majeu é à ap _l :icente	plique s à la	er

MODULE 2 MISER SUR L'ÉCOUTE ACTIVE

10.		Comment évaluez-vous votre niveau de compétence à mettre en œuvre les savoir-faire de l'EM dans votre pratique?											
	Compé	Compétence marquée											
	Compé	Compétence assurée											
	Compé	tence ac	ceptabl	le									
	Compé	tence pe	eu déve	loppée									
	Compé	etence tr	ès peu d	dévelop	pée								
11.			s le de	gré d'ii	mporta	nce à					nt ontexte		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
Pas du impor											Très important		
		st-ce qu lliquer	-			tenir à	augme	enter c	e degr	é d'im	iportance		
12.	l'EM a		perso		-						appliquer n contre		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
Pas du confia											Très confiant(e)		
	b) Qu'es appli	st-ce qu quer l'E				tenir à	augme	enter v	otre co	onfiar	ice à		