

# L'approche motivationnelle pour encourager la vaccination contre la COVID-19?

La majorité des personnes doit participer à la vaccination pour avoir une immunité de groupe. La littérature suggère de concentrer les efforts de vaccination sur les personnes hésitantes ou sceptiques, plutôt que celles qui sont opposées aux vaccins.

Cette hésitation implique généralement une méfiance à l'égard des avantages du vaccin, des inquiétudes concernant de futurs effets inconnus, une préférence pour l'immunité naturelle ou des inquiétudes concernant les profits commerciaux.

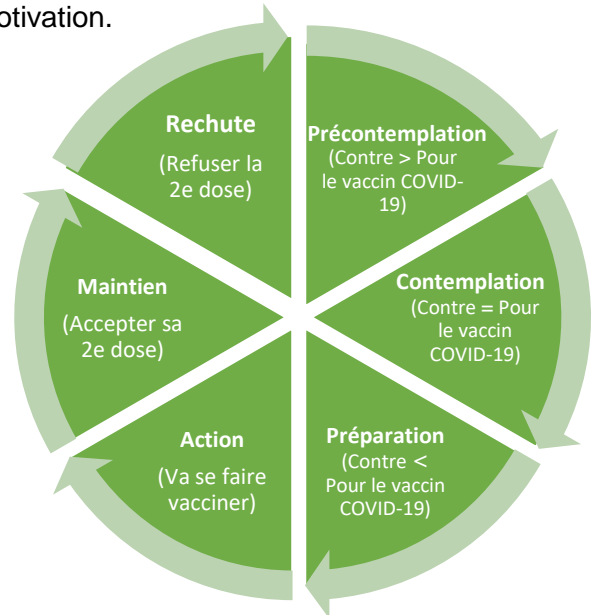
## Messages-clé de la vaccination contre la COVID-19

- Elle sauve des vies, car il n'y a toujours pas de traitement permettant de guérir.
  - Elle renforce le système immunitaire.
  - Vous pouvez raconter des expériences positives reliées à la vaccination. Les histoires de cas peuvent avoir une grande influence sur l'opinion des gens en les éveillant émotionnellement.
- Elle protège les plus vulnérables par une immunité de groupe.
  - Il y a toujours des éclosions malgré le taux actuel de vaccination
  - Certaines personnes demeurent vulnérables : celles ne pouvant se faire vacciner, immunosupprimées ou à risque des complications graves de la COVID-19.
- Elle est sécuritaire. Les vaccins contre la COVID19 ont franchi les mêmes normes de qualité et de sécurité que les autres vaccins.
  - Formuler les données de façon claire et positive
  - Corriger les idées fausses
  - Se concentrer sur ce que dit la personne

## Approche motivationnelle

L'approche motivationnelle est recommandée pour intervenir avec les hésitants ou sceptiques vis-à-vis de la vaccination.

L'approche motivationnelle est une intervention de quelques minutes. Son objectif est de susciter un changement de comportement en travaillant l'ambivalence de la personne pour renforcer sa motivation.



Les stades de Prochaska : Figure adaptée de l'originale de Jacques Bédard, médecin et professeur titulaire d'enseignement clinique, Université de Sherbrooke.

## Que fait l'intervenant?

Pour éviter que la personne ait une attitude défensive, l'intervenant est un collaborateur et non un expert tentant de convaincre. Les arguments en faveur du changement doivent émerger de la personne.

Le rôle de l'intervenant est d'aider la personne à s'engager dans le processus de changement. Il l'encourage à s'exprimer en faveur de ce changement, à savoir de se faire vacciner contre la COVID-19.

Ses principes de base sont l'empathie, l'écoute et l'ouverture.

L'intervenant doit :

- Respecter la personne dans ce qu'elle dit et la soutenir dans sa capacité à faire ses propres choix
- Aider à progresser dans le sens du changement

- Faire émerger les motivations et les capacités de la personne pour le changement

## Comment faire?

### 1) S'engager dans la relation

- S'informer de son intérêt et demander son autorisation pour débiter une discussion sur la vaccination contre la COVID-19 pour augmenter sa réceptivité et développer un lien de confiance.

### 2) Explorer

- Ses intentions : Que connaissez-vous de la vaccination? Avez-vous l'intention de vous faire vacciner? Avez-vous déjà pensé à la vaccination?
- Ses connaissances et ses convictions : Selon vous, quels sont les avantages à la vaccination? Quels sont les inconvénients de ne pas se faire vacciner? Qu'est-ce que ça vous apporterait de bon de vous faire vacciner?
- Sa confiance en ses capacités : Pensez-vous être en mesure d'aller vous faire vacciner? Si vous décidez de vous faire vacciner, comment procéderez-vous pour y parvenir?

#### SAVOIR-FAIRE - OUVVER

Questions ouvertes

Valorisation et renforcement positif

Écoute réflexive

Résumé.

### 3) Demander ce qu'elle pense faire

- Que pensez-vous faire maintenant?
- Voulez-vous qu'on vous vaccine maintenant?
- Voulez-vous qu'on prenne le rendez-vous?
- Acceptez-vous qu'on en reparle?

Centre intégré  
de santé  
et de services sociaux  
de la Gaspésie

Québec

Centre intégré  
de santé  
et de services sociaux  
des Îles

Québec

Direction régionale de santé publique de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine

## Astuce

L'échelle de 1 à 10 aide à évaluer la motivation au changement, ses croyances et son niveau de confiance à réussir.

- Sur une échelle de 1 à 10, quelle importance accordez-vous au fait de vous faire vacciner? quelles sont les chances que vous vous fassiez vacciner?

Si la personne répond 6, l'intervenant peut demander :

- Pourquoi ne pas avoir dit 4? Qu'est-ce qui pourrait vous faire atteindre 8, par exemple?

## Quelques stratégies de communication

La littérature sur la vaccination propose de :

- Utiliser un langage simple et facile à comprendre
- Mettre l'accent sur les preuves et éviter de répéter les fausses croyances pour ne pas les renforcer
- Reconnaître l'existence des préoccupations des personnes concernant la vaccination
- Reconnaître que les vaccins peuvent provoquer des effets indésirables
- Parler de la probabilité de ne pas avoir d'effets indésirables au lieu de celle d'en avoir
- Communiquer les avantages de se faire vacciner pour contrebalancer les informations sur les risques et les effets indésirables
- Donner de l'information adaptée à la personne et vérifier sa compréhension/son interprétation

## Pour en savoir plus

1. INSPQ. Optimisation de la pratique de counseling par l'utilisation de l'entretien motivationnel (de base). Disponible sur: <https://www.inspq.gc.ca/formation/institut/optimisation-pratique-counseling-l-utilisation-l-entretien-motivationnel-base>
2. Société canadienne de pédiatrie. Immunisation et vaccins. Disponible sur: <https://www.cps.ca/fr/clinical/immunisation-et-vaccins>

## Références

1. Bédard J. Initier un changement de comportement en 3 minutes : brisez les barrières...! 2020. Disponible sur: [https://www.jbedardmd.com/files/Changement\\_Comportement\\_3min\\_resu\\_me\\_2pages.pdf](https://www.jbedardmd.com/files/Changement_Comportement_3min_resu_me_2pages.pdf)
2. Gagneur A. L'entrevue motivationnelle : un outil particulièrement efficace pour atténuer la réticence à la vaccination. mtc. 2 avr 2020;46(04):104-9.
3. MacDonald NE, Desai S, Gerstein B. Les parents qui hésitent à faire vacciner leurs enfants : une mise à jour. Paediatrics & Child Health. 19 nov 2018;23(8):562-562.
4. Miller WR, Rose GS. Toward a theory of motivational interviewing. American Psychologist. 2009;64(6):527-37.
5. Rief W. Fear of Adverse Effects and COVID-19 Vaccine Hesitancy: Recommendations of the Treatment Expectation Expert Group. JAMA Health Forum. 16 avr 2021;2(4):e210804.

## Rédaction

Annabelle Gilbert-Longchamps et Marie-Claude Letellier