

APPRENEZ À DEVENIR MODESTE AVEC VOS PATIENTS !

NÉGOCIATION D'OBJECTIFS AVEC LES PATIENTS SOUFFRANT DE DOULEURS CHRONIQUES

Alain VALLÉE

Pourquoi négocier un objectif ? Il paraît évident à beaucoup que ce que le patient veut, c'est avoir moins mal, qu'il est bien connu que l'hypnose est efficace dans la douleur et que, de ce fait, il n'y a pas lieu de se poser la question. S'il est vrai que les techniques hypnotiques sont très efficaces dans la douleur aiguë, l'expérience montre que les choses ne sont pas si évidentes dans le monde de la douleur chronique.

L'expérience montre aussi que les demandes des patients sont bien souvent excessives, si elles sont prises au pied de la lettre. Je ne crois pas qu'elles le soient en réalité, mais comment ne pas chercher à faire plaisir à des médecins aussi gentils, aussi compétents, aussi sûrs de pouvoir aider !

Ce qui fait que la douleur chronique est plus difficile à traiter, c'est justement qu'elle est chronique. C'est-à-dire qu'elle a eu le temps de se prendre dans le tissu relationnel du patient, et tout particulièrement dans le réseau des tentatives de solution inutiles qui, comme vous le savez, sert en définitive à fixer et à aggraver le problème, voire même quelquefois à devenir le problème en lui-même : « *L'enfer est pavé de bonnes intentions* », disons-nous. Je ne veux pas dire par là, d'ailleurs, que ces tentatives de solution sont inutiles en tout. Par leur répétition même, elles sont une grande

utilité dans le maintien de l'homéostasie du groupe, dans la soumission aux loyautés groupales et, dans ces conditions, changer fait courir le risque de trahir la cohésion de ce système humain. Vous comprenez donc maintenant l'utilité de la modestie d'un objectif qui ne mettra pas en branle toutes les alarmes du groupe et qui, de ce fait, pourrait risquer de réveiller des résistances.

Une autre utilité de l'objectif est de décentrer, au moins temporairement, l'intérêt du patient pour sa douleur. Si, par exemple, votre patiente vous dit que ce qui lui permettrait de penser que notre rencontre lui aurait été utile est qu'elle pourrait porter son petit-fils sur ses genoux, elle a en fait transformé le problème de douleurs en problème de compétences : vous avez opéré un recadrage. Dans mon expérience, la négociation d'objectifs est un puissant moteur de recadrage opératoire de la demande.

Lorsque votre patient se rend compte que vous avez réfléchi ensemble à un objectif de travail modeste, concret, sérieux, réaliste, vous saisissez bien combien l'alliance thérapeutique s'en trouve largement améliorée. La définition d'un tel type d'objectifs est extrêmement rassurante pour le patient et lui confirme le sérieux et la compétence de la personne qui s'en occupe et, de surcroît, permet de réaliser combien il se sent compris.

N'oubliez pas que, quelle que soit la technique que vous utilisez, certaines études mon-

ALAIN VALLÉE

Ancien psychiatre des hôpitaux, formé à la psychanalyse, à l'hypnose, aux thérapies brèves et familiales, à l'EMDR. Président de l'Arepta (Institut Milton H. Ericsson de Nantes, groupe de Nantes). Formateur et conférencier en hypnose, thérapies brèves et familiales, EMDR-HTSMA, chargé de cours universitaires.



Alain Vallée