



Les apports de la psychologie dans le
domaine de la vaccination:
Changement de comportements et
communication

Estelle Fall

MCU psychologie de la santé -
psychologue

Introduction

- Vaccination = acte de prévention
 - Protection individuelle / collective
 - Perception de bénéfice/risque subjective
- Méfiance accrue de la population
 - Discussion, négociation, refus (chronophage)
- Psychologie de la santé
 - Changement de comportements de santé
 - Communication efficace

Adopter un comportement de santé

I- Décision :

- ❖ Modèle des croyances relatives à la santé
- ❖ Théorie de la motivation à la protection
- ❖ Théorie du comportement planifié

II- Action :

- ❖ Implémentation
- ❖ Regret anticipé
- ❖ Autonomie

III- Valorisation :

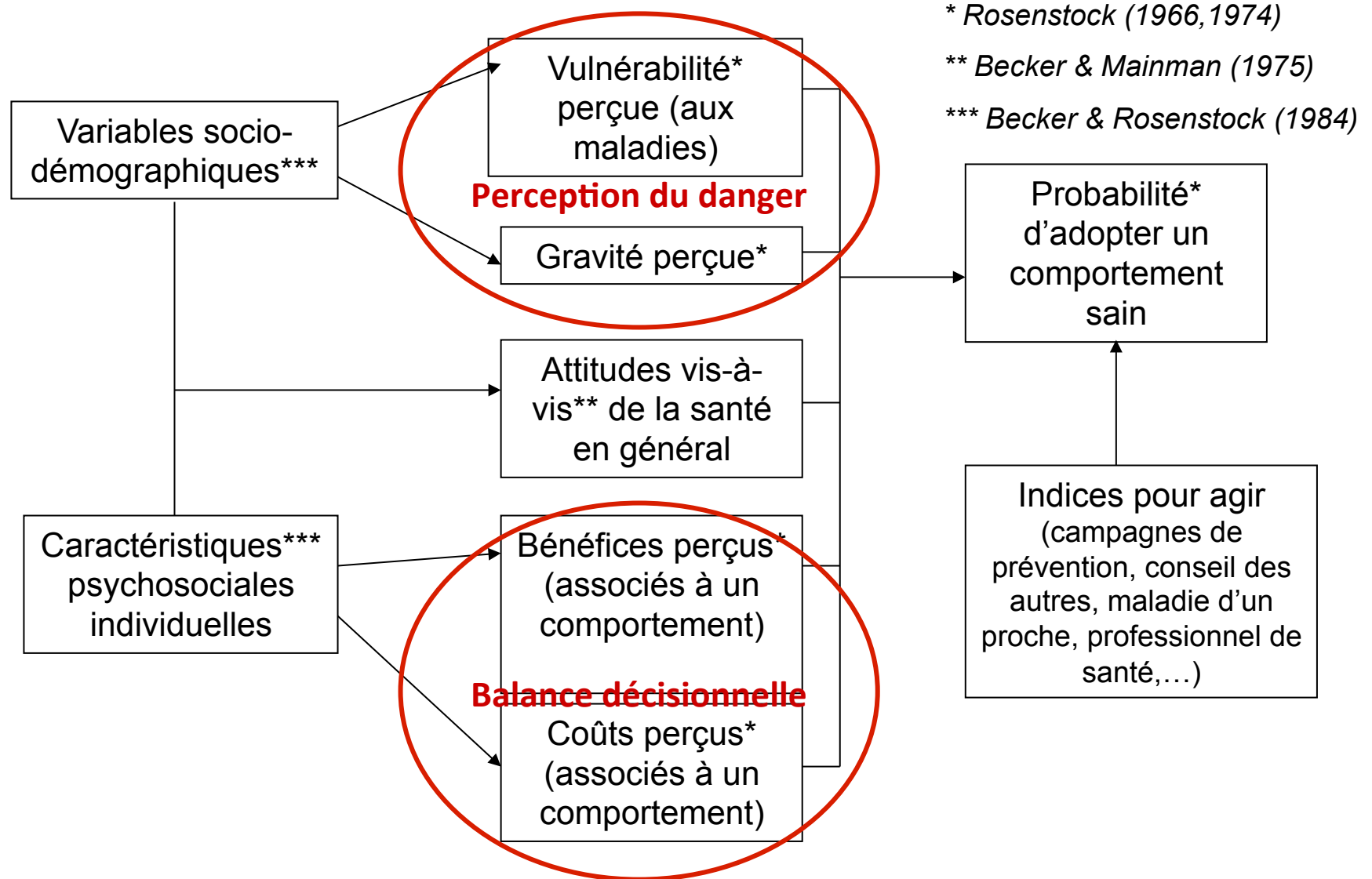
- ❖ renforcer

I. LA DÉCISION

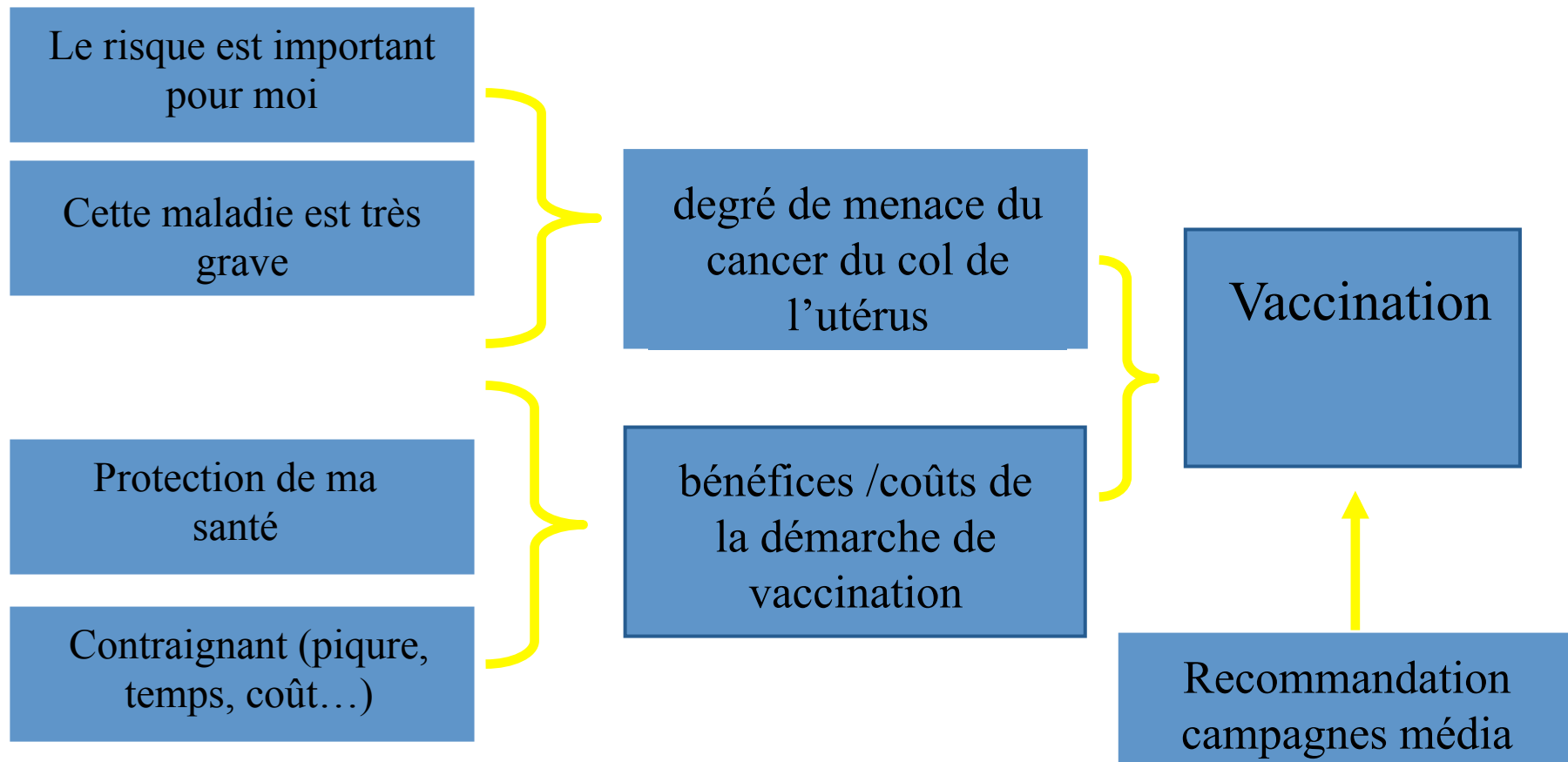
PHASE MOTIVATIONNELLE

MODÈLE DES CROYANCES RELATIVES À LA SANTÉ (HEALTH BELIEF MODEL)

Modèle des croyances relatives à la santé



Modèle des croyances relatives à la santé exemple: Vaccination HPV



Modèle des croyances relatives à la santé

Faire vacciner son enfant pour ou contre ?

Je n'ai pas envie
qu'il attrape des
maladies

C'est un bon
moyen de
protection

Je protège aussi
les autres
(responsabilité)

L'acte est réalisé
facilement par son
pédiatre



Il est trop
fragile

Il y a des
risques de
réactions

La protection
n'est pas
absolue

Modèle des croyances relatives à la santé

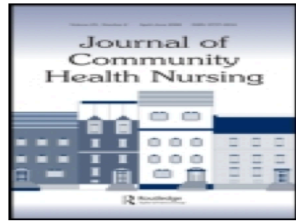
- Implications pratiques -

- Selon ce modèle, il est pertinent de donner de l'information qui permettra à l'individu :
 - De savoir si son cas présente des risques
 - De réaliser que les conséquences de l'infection sont sérieuses
 - De savoir qu'il peut mettre en place des actions efficaces de prévention
 - Les bénéfices de la vaccination contrebalancent avantageusement les effets secondaires, les contraintes psychologiques, sociales et financières engendrées

Modèle des croyances relatives à la santé

Exemple d'Implications pratiques (Lerson, 1982)

- Incitation à la vaccination contre la grippe chez les personnes âgées ou atteintes de maladie chronique: 4 stratégies
 - Carte postale neutre
 - Carte postale personnalisée
 - **Carte postale « HBM »**
 - Pas d'envoi de carte
- Carte HBM
 - Plus grande proba de contracter la grippe pour les PA et atteintes de MC
 - Gravité de la maladie pour ces personnes
 - Efficacité du vaccin
 - Rareté des effets secondaires
- Résultats (en taux de vaccination)
 - Carte postale neutre: 25%
 - Carte postale personnalisée: 41%
 - **Carte postale « HBM »: 51%**
 - Pas d'envoi de carte : 20%



Using the Health Belief Model to Understand Caregiver Factors Influencing Childhood Influenza Vaccinations

Mei-Fang Chen , Ruey-Hsia Wang , Joanne Kraenzle Schneider , Chung-Ting Tsai , Donald Dah-Shyong Jiang , Min-Nan Hung & Li-Jen Lin

Theory-Based Article

Protecting the Next Generation: Elaborating the Health Belief Model to Increase HPV Vaccination Among College-Age Women

Beth Sundstrom¹, Laura A. Carr²,
Andrea L. DeMaria¹, Jeffrey E. Korte³,
Susan C. Modesitt⁴, and Jennifer Young Pierce³

Social Marketing Quarterly
2015, Vol. 21(3) 173-188
© The Author(s) 2015
Reprints and permission:
sagepub.com/journalsPermissions.nav
DOI: 10.1177/1524500415598984
smq.sagepub.com



Dispositional pandemic worry and the health belief model: promoting vaccination during pandemic events

Courtney L. Scherr¹, Jakob D. Jensen², Katheryn Christie²

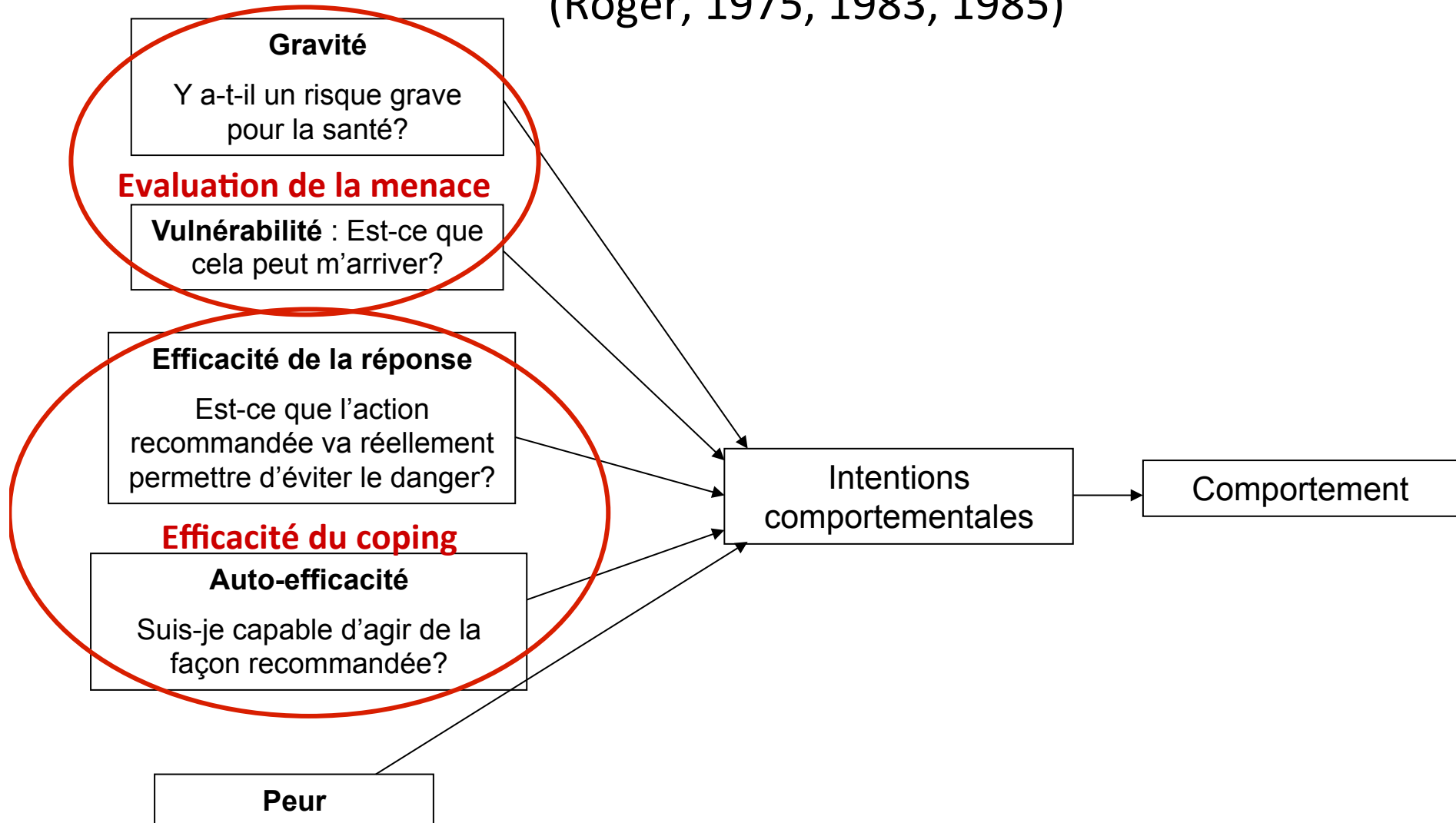
¹Department of Communication Studies, Northwestern University, 710 North Lake Shore Drive, 15th Floor, Chicago, IL 60611, USA

²College of Humanities, University of Utah, 225S. Central Campus Drive, Salt Lake City, UT 84112, USA

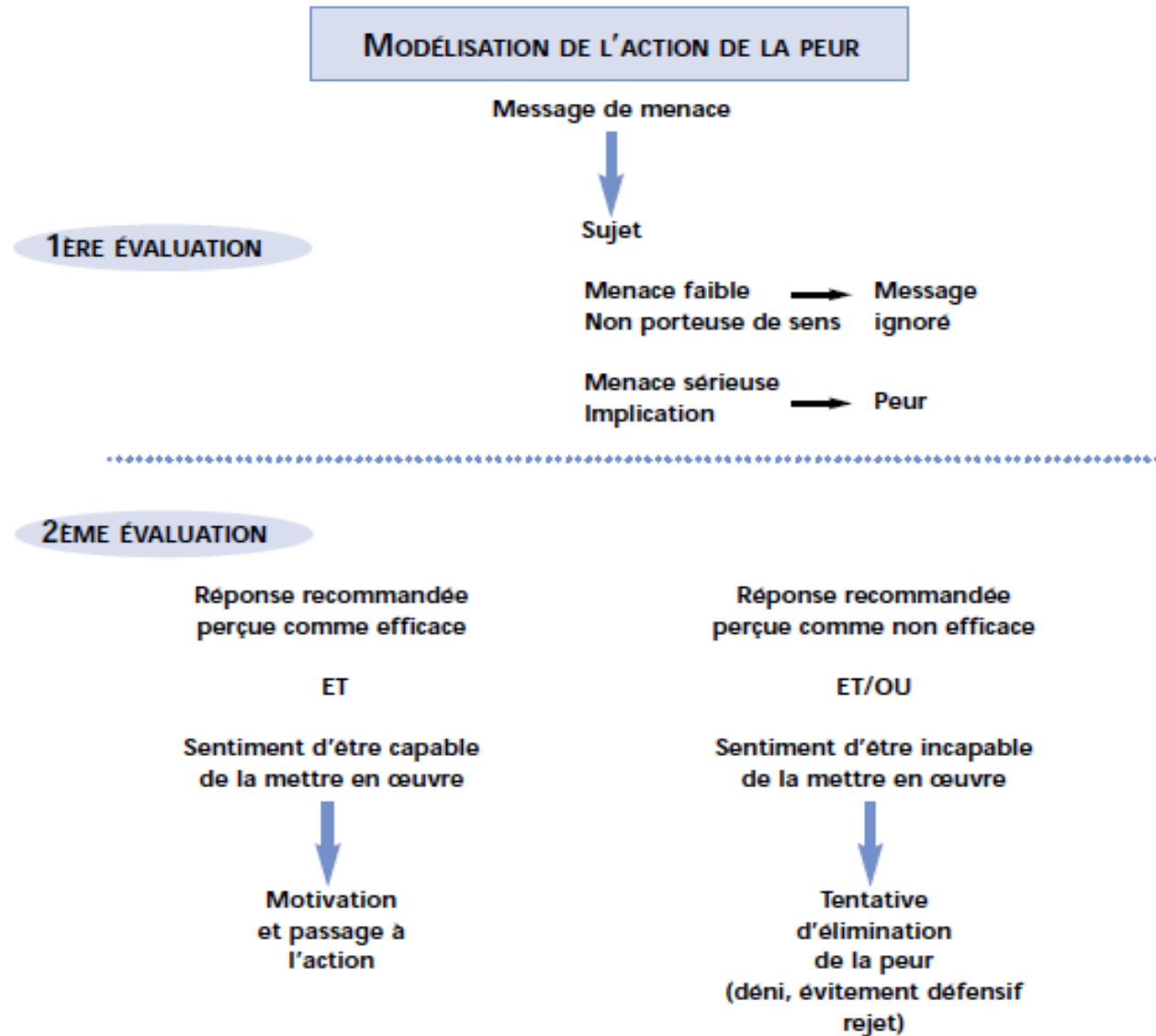
Address correspondence to Courtney Lynam Scherr, E-mail: courtney.scherr@northwestern.edu

THÉORIE DE LA MOTIVATION À LA PROTECTION

Théorie de la motivation à la protection (Roger, 1975, 1983, 1985)



Théorie de la motivation à la protection Witte et al., 2000



Faire appel à la peur est efficace si...

OUI

- Le message provoque une émotion forte

OUI

- les recommandations comportementales simples et efficaces sont présentées en même temps

OUI

- Il s'agit de promouvoir des comportements de prévention (arrêter de fumer, conduire moins vite, se protéger du soleil, mettre un préservatif, se faire vacciner...)

Faire appel à la peur est inefficace si...

- Le message provoque une émotion trop faible

NON

- Il n'y a pas de recommandations comportementales ou bien qu'elles sont complexes ou nécessitent un savoir-faire

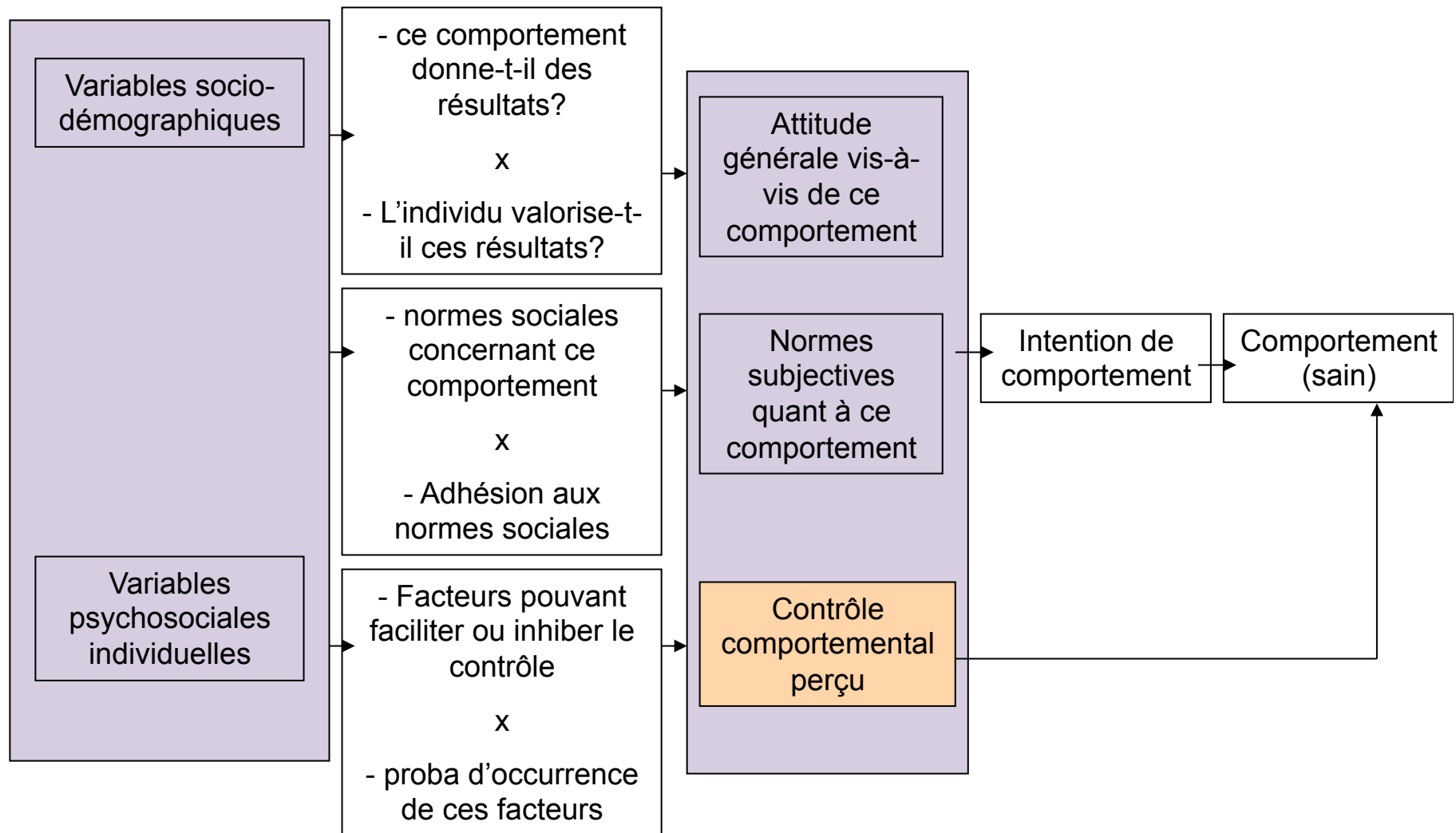
NON

- Il s'agit de promouvoir des comportements de détection (radio des poumons, test vision, visite dermato, mammographie, test HIV, ...)

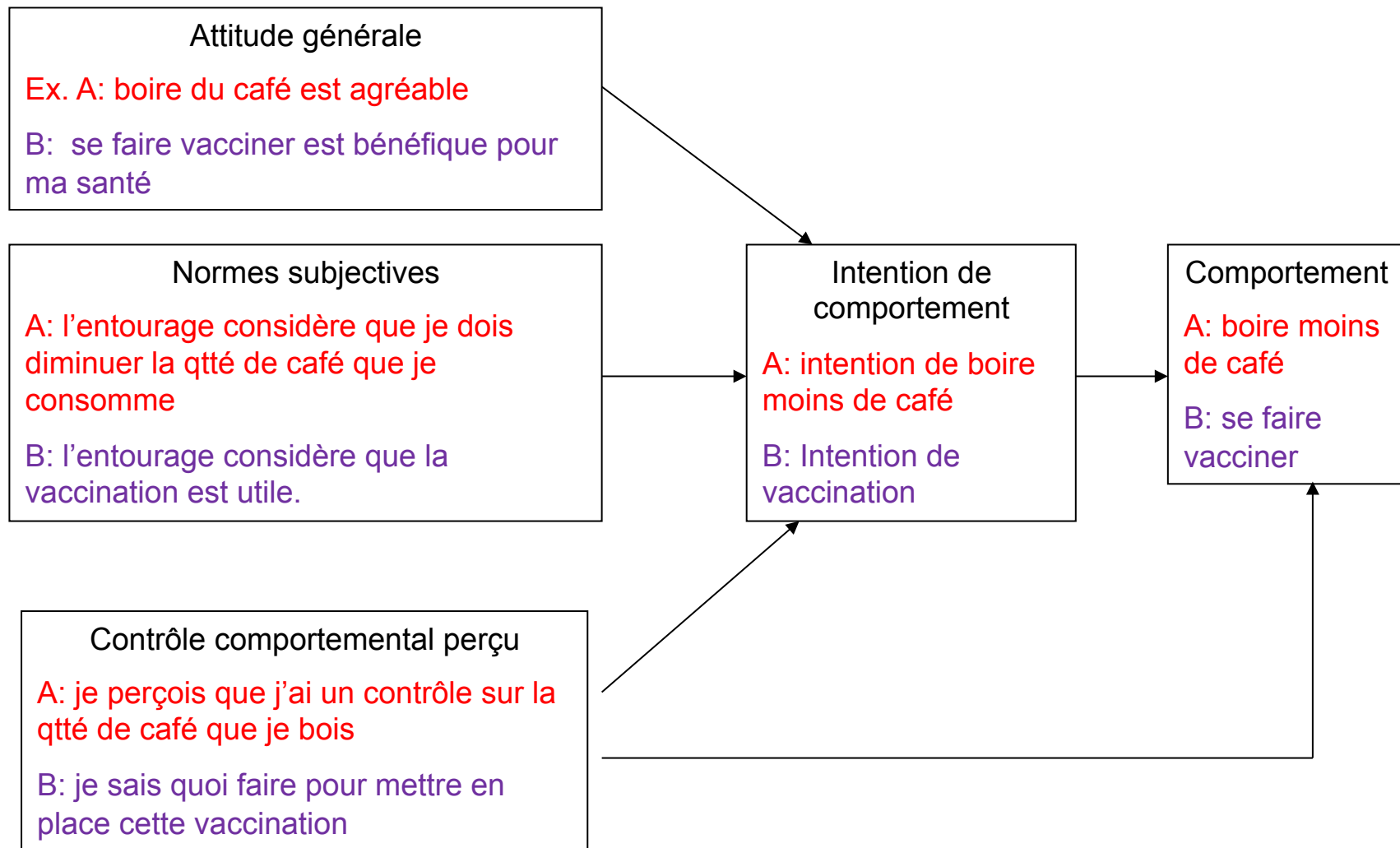
NON

THÉORIE DU COMPORTEMENT PLANIFIÉ

La théorie du comportement planifié (Ajzen, 1985, 1991)



La théorie du comportement planifié (exemple)



Théorie du comportement planifié

- Intention comportementale :

J'ai l'intention de **me faire vacciner**

Très peu probable :__ :__ :__ :__ :__ :__ :__ : Très probable

- Attitude envers le cpt :

Pour moi, **se faire vacciner** est

(Positif) :__ :__ :__ :__ :__ :__ :__ : (Négatif)

- Norme subjective :

La plupart des gens qui comptent pour moi pensent que

Je devrais :__ :__ :__ :__ :__ :__ :__ : Je ne devrais pas **me faire vacciner**

- Contrôle comportemental :

Pour moi, **se faire vacciner** est

facile :__ :__ :__ :__ :__ :__ :__ : difficile

Je suis votre médecin et vous me faites confiance pour votre santé n'est-ce pas ? Je vous confirme que je pense bénéfique et important de vous faire vacciner.

La grande majorité des scientifiques médicaux s'accordent sur le fait qu'il est important de se faire vacciner.

Mes confrères et moi sommes informés sur les données médicales, et il y a un consensus sur le bénéfice et la tolérance de cette vaccination.

Je vaccine la plupart des patients qui s'assoient dans ce même fauteuil que vous.

Je suis médecin, et j'ai fait vacciner mes enfants.

HPV Vaccination and the Effect of Information Framing on Intentions and Behaviour: An Application of the Theory of Planned Behaviour and Moral Norm

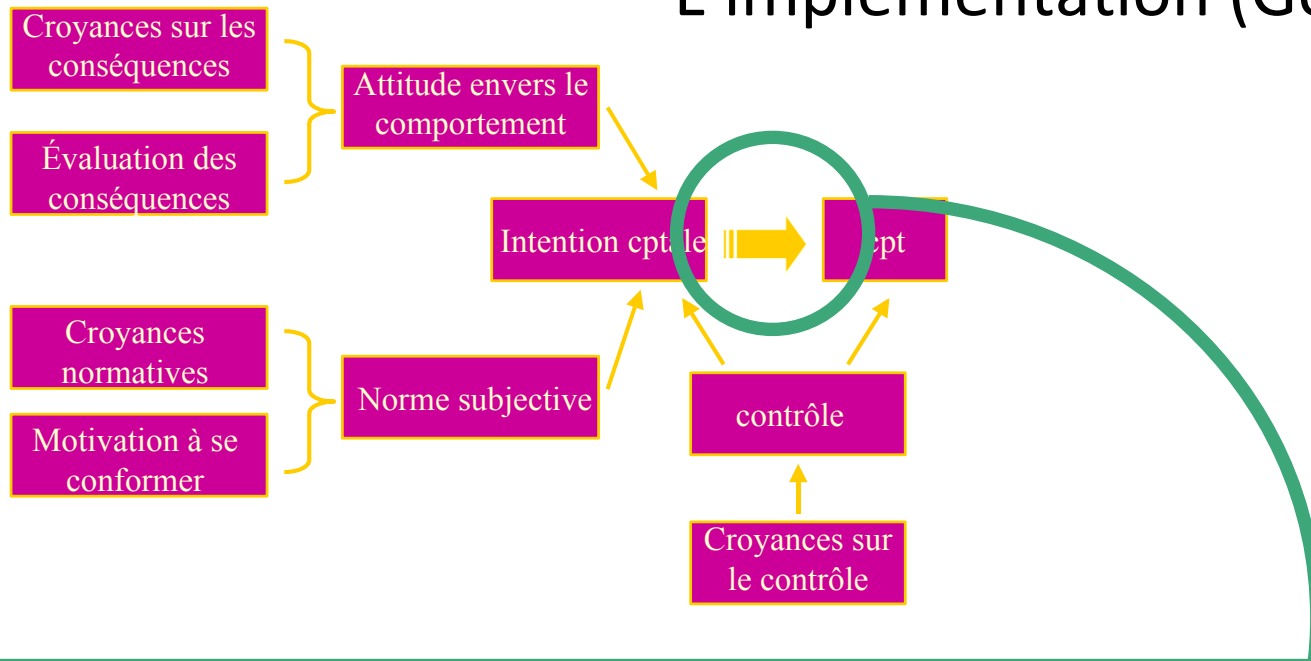
**Ilona Juraskova • Michael O'Brien •
Barbara Mullan • Royena Bari •
Rebekah Laidsaar-Powell • Kirsten McCaffery**

II. LE PASSAGE A L'ACTE

PHASE VOLITIONNELLE

IMPLÉMENTATION

L'implémentation (Gollwitzer, 1991)



Intention



Implémentation :

- Planifier le comportement
- Anticiper les obstacles

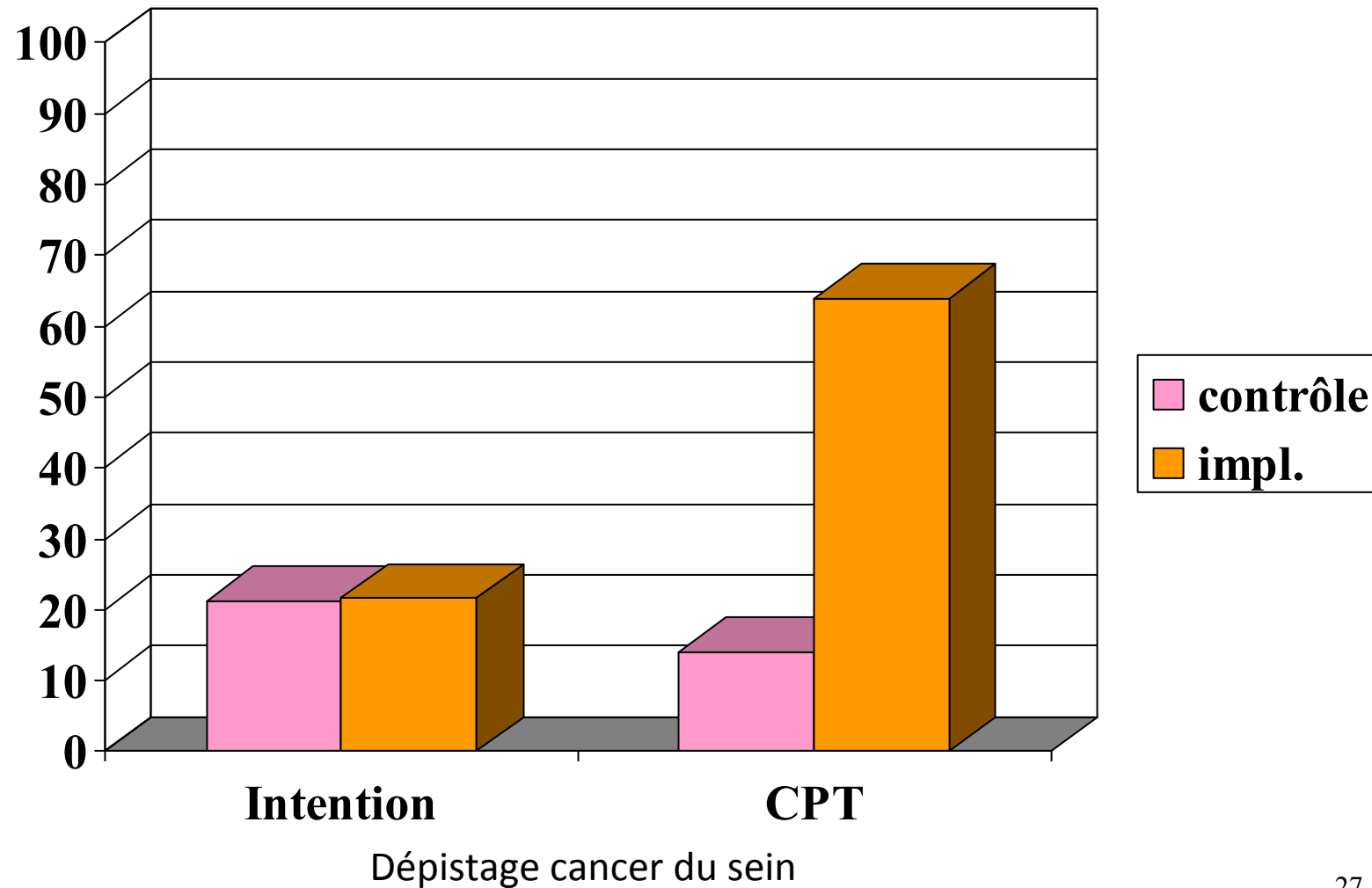


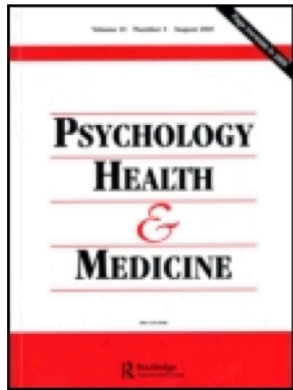
CPT

En pratique

- Réfléchir à la mise en place du comportement avec le patient :
 - Où, quand, comment...
- Anticiper les obstacles

L'implémentation (Orbell, Hodgkins & Sheeran, 1997)





Psychology, Health & Medicine



ISSN: 1354-8506 (Print) 1465-3966 (Online) Journal homepage: <http://www.tandfonline.com/loi/cphm20>

The enabling effect of social support on vaccination uptake via self-efficacy and planning

Anna Ernsting, Nina Knoll, Michael Schneider & Ralf Schwarzer

Quels sont les jours et l'horaire qui vous conviendraient le mieux pour revenir faire l'injection de ce vaccin ?

Je vous prescris le vaccin. Disposez-vous d'une pharmacie près de chez vous où acheter le vaccin ?

Si vous allez chercher ce vaccin à la pharmacie d'à côté. Je vous vaccine dès aujourd'hui.

Quand prévoyez-vous de l'acheter ? Vous n'êtes pas obligé d'attendre le dernier moment avant notre rdv pour l'injection. Il se conservera aisément jusque-là. Quand reprenons nous rendez-vous ?

Rassurez-vous le vaccin se conservera le temps que vous rentiez chez vous et le remettez au réfrigérateur

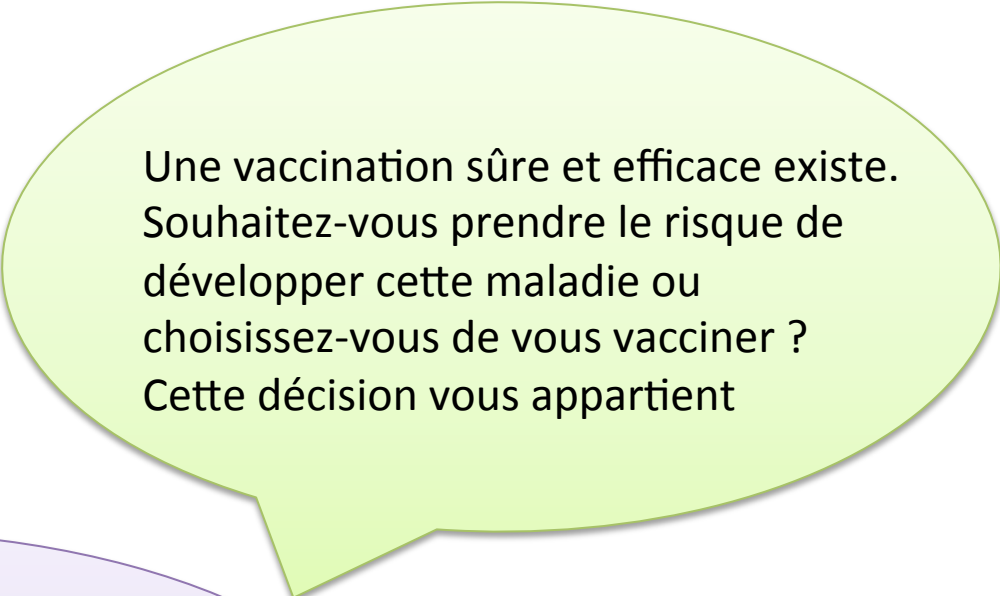
REGRET ANTICIPÉ

Regret anticipé

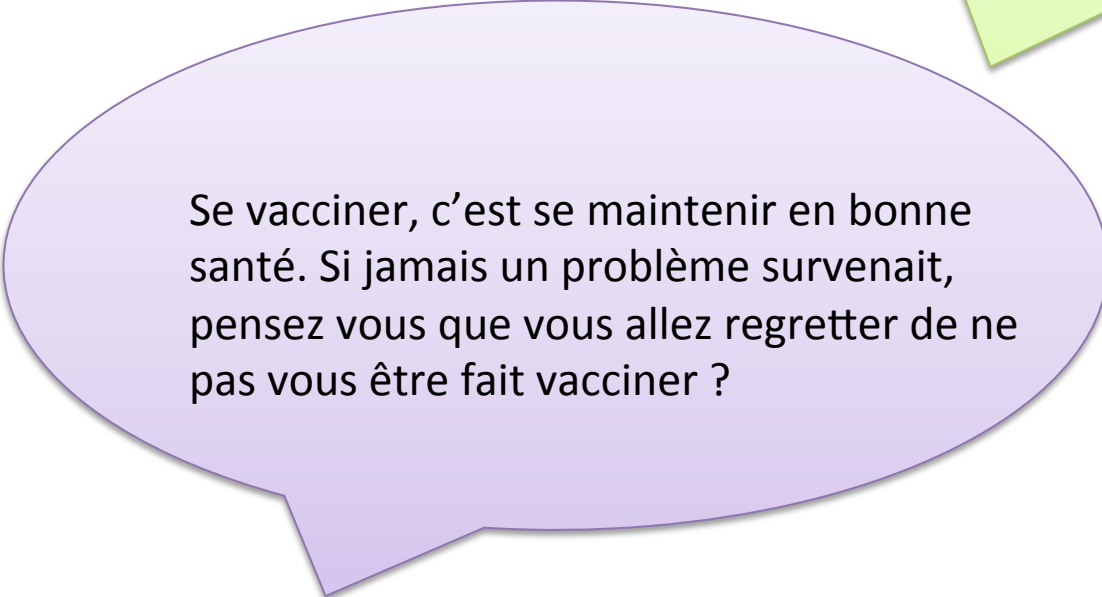
= amener le patient à se centrer sur les émotions qu'il pourrait ressentir s'il ne se fait pas vacciner
(adopter le comportement de santé ciblé)

- Regret action vs. inaction

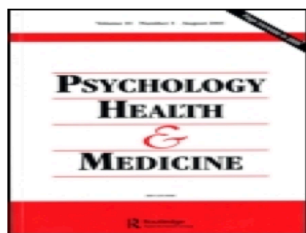




Une vaccination sûre et efficace existe.
Souhaitez-vous prendre le risque de
développer cette maladie ou
choisissez-vous de vous vacciner ?
Cette décision vous appartient



Se vacciner, c'est se maintenir en bonne
santé. Si jamais un problème survenait,
pensez vous que vous allez regretter de ne
pas vous être fait vacciner ?



Psychology, Health & Medicine



ISSN: 1354-8506 (Print) 1465-3966 (Online) Journal homepage: <http://www.tandfonline.com/loi/cphm20>

Are you willing to risk it? The relationship between risk, regret, and vaccination intent

Carolyn Lagoe & Kirstie M. Farrar

J Behav Med (2016) 39:429–440
DOI 10.1007/s10865-016-9716-z



CrossMark

The role of anticipated regret and health beliefs in HPV vaccination intentions among young adults

Shannon M. Christy^{1,2} · Joseph G. Winger² · Elizabeth W. Raffanello³ · Leslie F. Halpern³ · Sharon Danoff-Burg⁴ · Catherine E. Mosher²



Psychology & Health



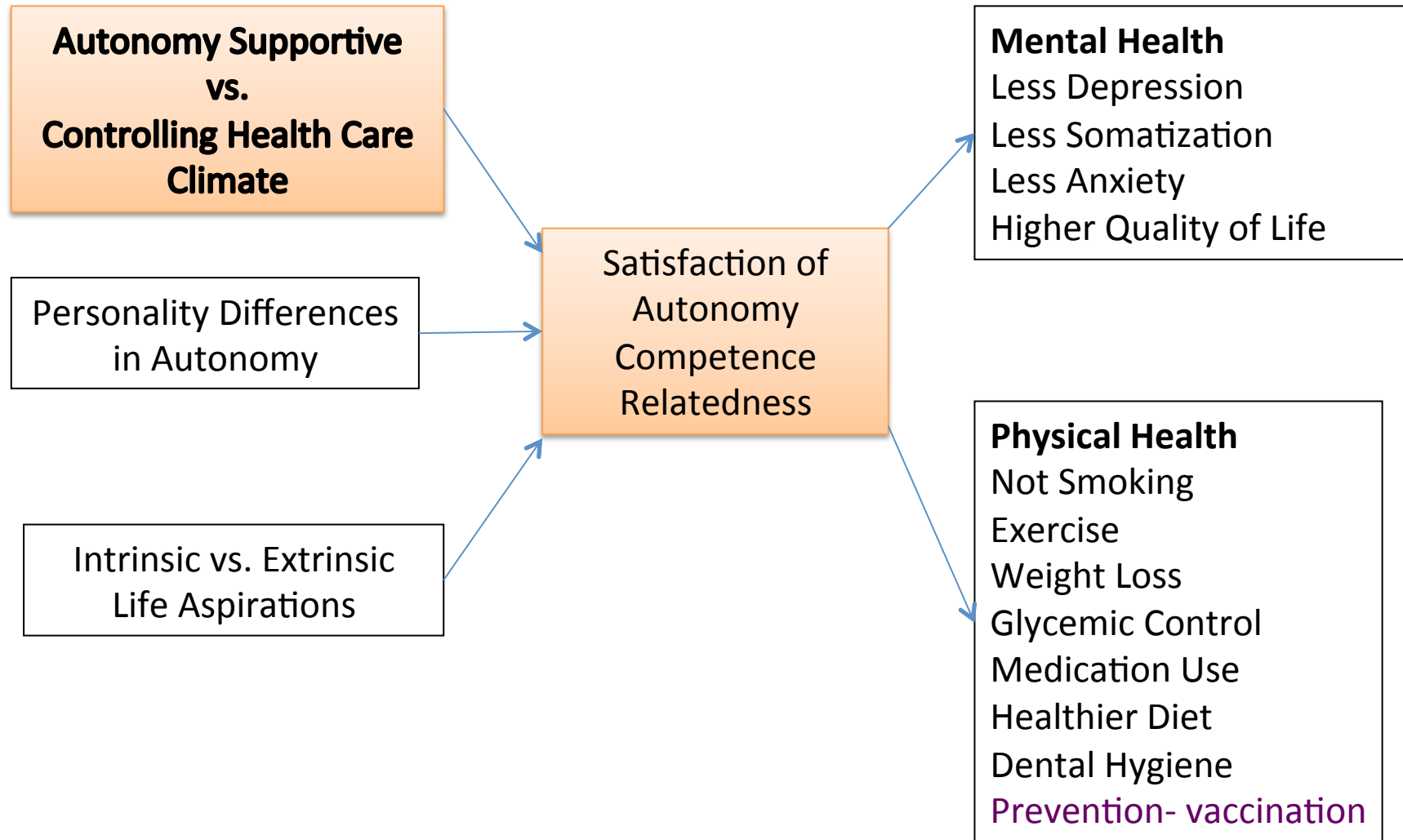
ISSN: 0887-0446 (Print) 1476-8321 (Online) Journal homepage: <http://www.tandfonline.com/loi/gpsh20>

Self-regulation and protective health behaviour: How regulatory focus and anticipated regret are related to vaccination decisions

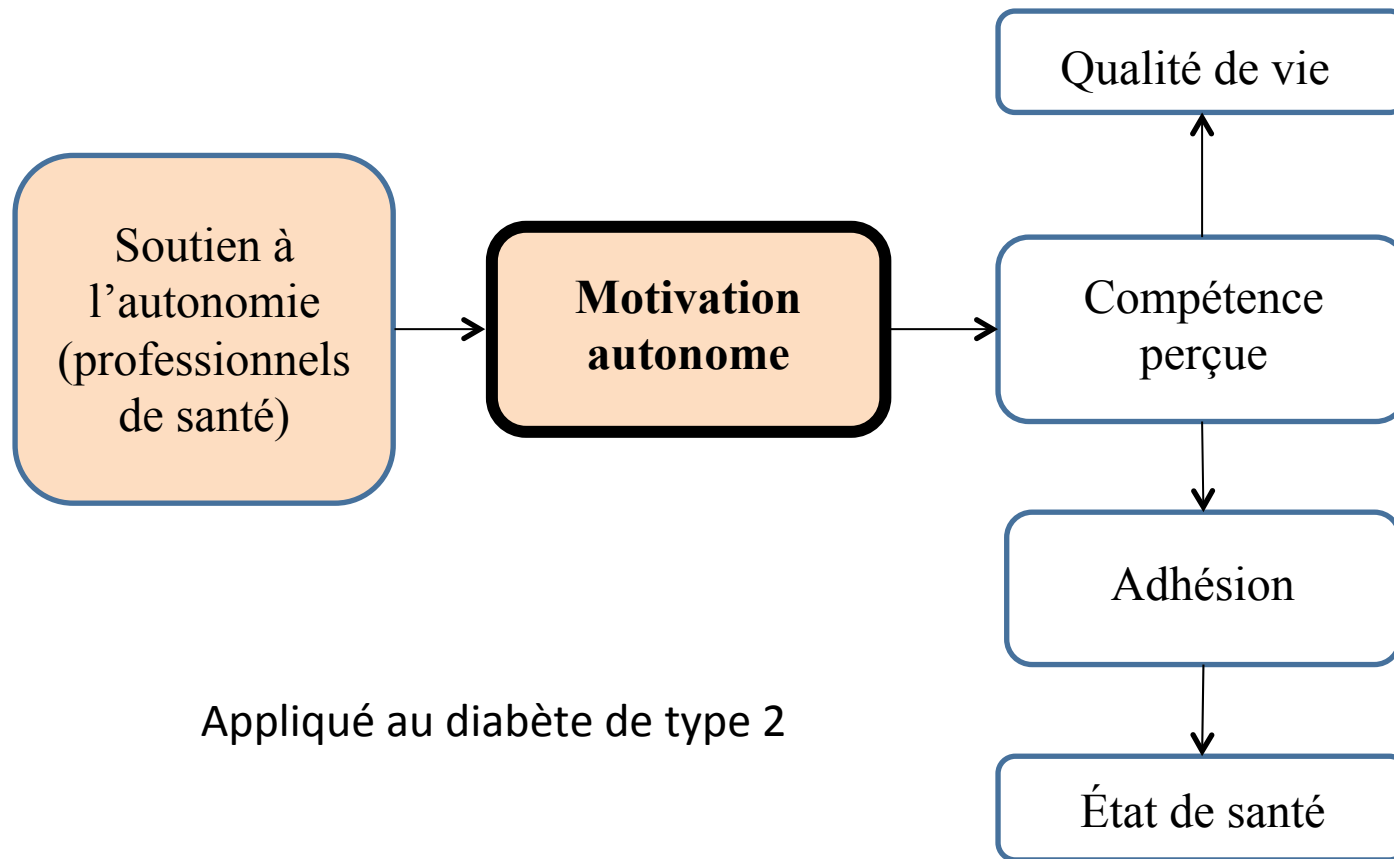
Susanne Leder, Arnd Florack & Johannes Keller

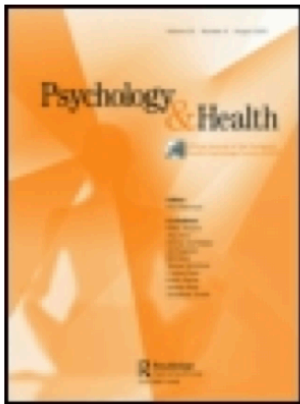
MOTIVATION AUTONOME - AUTONOMIE

Self-Determination Theory Model of Health Behaviour Change (Ryan & al., 2008)



Modèle de l'autodetermination des comportements de santé (Deci & Ryan, 2000, 2008, Williams, et al. 2009)





Psychology & Health

ISSN: 0887-0446 (Print) 1476-8321 (Online) Journal homepage: <http://www.tandfonline.com/loi/gpsh20>

How can the health belief model and self-determination theory predict both influenza vaccination and vaccination intention ? A longitudinal study among university students

Estelle Fall, Marie Izaute & Nadia Chakroun-Baggioni

To cite this article: Estelle Fall, Marie Izaute & Nadia Chakroun-Baggioni (2017): How can the health belief model and self-determination theory predict both influenza vaccination and vaccination intention ? A longitudinal study among university students, *Psychology & Health*, DOI: [10.1080/08870446.2017.1401623](https://doi.org/10.1080/08870446.2017.1401623)

To link to this article: <https://doi.org/10.1080/08870446.2017.1401623>

Quelques pistes pour soutenir l'autonomie

- Commencer l'entretien en permettant l'expression du point de vue du patient sur les raisons ayant provoqué la rencontre
- Manifester la valeur attachée au point de vue du patient
- Minimiser la pression et les exigences en direction du patient
- Lui donner le choix à chaque fois que possible

Je suis votre médecin et je vous propose ce qui me semble médicalement censé de faire. Vous êtes mon patient et vous décidez. Je vous demande juste de faire ce choix de façon éclairée.

Vous avez besoin de décider vous-même de cette vaccination et je vous comprends. Dans ce cas, je vous conseillerais la lecture de données scientifiques objectives et des recommandations officielles des autorités que santé, plutôt que les forums et les blogs d'origines diverses, pour vous aider à guider votre choix

III- Valoriser le comportement
= renforcer

Renforcer

= complimenter / féliciter

=> Valorisation du comportement de santé aux yeux du patient

=> Maintien du patient dans un parcours de soins

=> Inciter le patient à en parler autour de lui

Vous avez compris quel était l'enjeu de la vaccination et vous avez fait le bon choix. Félicitation.

Vous avez réalisé quelque d'important aujourd'hui. Vous voilà désormais protégé contre telle ou telle pathologie / contre tel ou tel agent pathogène.

N'hésitez pas à partager autour de vous votre expérience positive de la vaccination. Cela permettra peut-être à certains de vos proches de se faire vacciner également s'ils hésitaient ou n'y pensaient pas

Vous pouvez être fier de vous être protégé, et de participer à la protection de votre entourage

Conclusion : leviers d'action

- ✧ **Menace perçue** : vulnérabilité/ gravité
- ✧ **Contrôle** : efficacité du vaccin / auto-efficacité
- ✧ **Normes sociales** : entourage / recommandation

- ✧ **Implémentation** : planifier / anticiper les obstacles
- ✧ **Regrets anticipés** (émotions)
- ✧ **Motivation autonome** : soutien à l'autonomie

- ✧ **Valoriser**: renforcer

BACK SLIDES

S'ADAPTER AU PROFIL DU PATIENT

Faire vacciner son enfant pour ou contre ?

Je n'ai pas envie
qu'il attrape des
maladies

C'est un bon
moyen de
protection

Je protège aussi
les autres
(responsabilité)

L'acte est réalisé
facilement par son
pédiatre



Il est trop
fragile

Il y a des
risques de
réactions

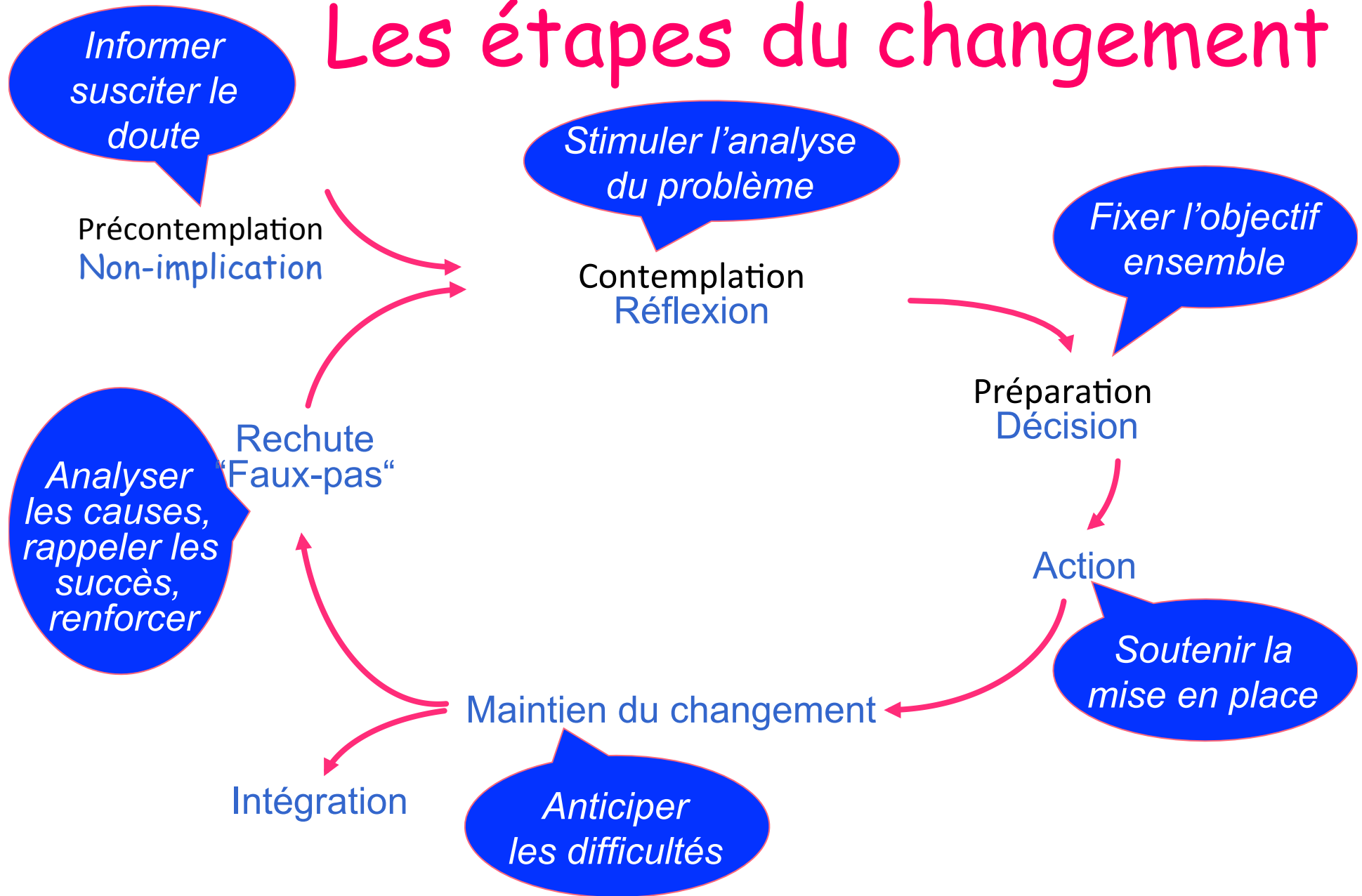
La protection
n'est pas
absolue

Les “pour” et les “contre” balance décisionnelle

- C’est la balance des “pour” et des “contre” qui détermine le passage d’une étape à l’autre
- Des recherches corrélationnelles ont montré que :
 - précontemplation -> contemplation: ↑ “pour”
 - contemplation -> action: ↓ “contre”

Entretien motivationnel (Miller & Rollnick, 1991) : style relationnel basé sur l’empathie, le respect des résistances, choix donné au patient, le renforcement du sentiment d’efficacité personnelle

Les étapes du changement



ENTRETIEN MOTIVATIONNEL

La relation avec le patient

- *« L'entretien motivationnel s'est développé à partir de la notion simple que la manière de parler à quelqu'un à propos d'un changement de comportement a une influence sur sa volonté de parler librement de comment et pourquoi il (elle) pourrait changer »*

Stephen Rollnick, 2002

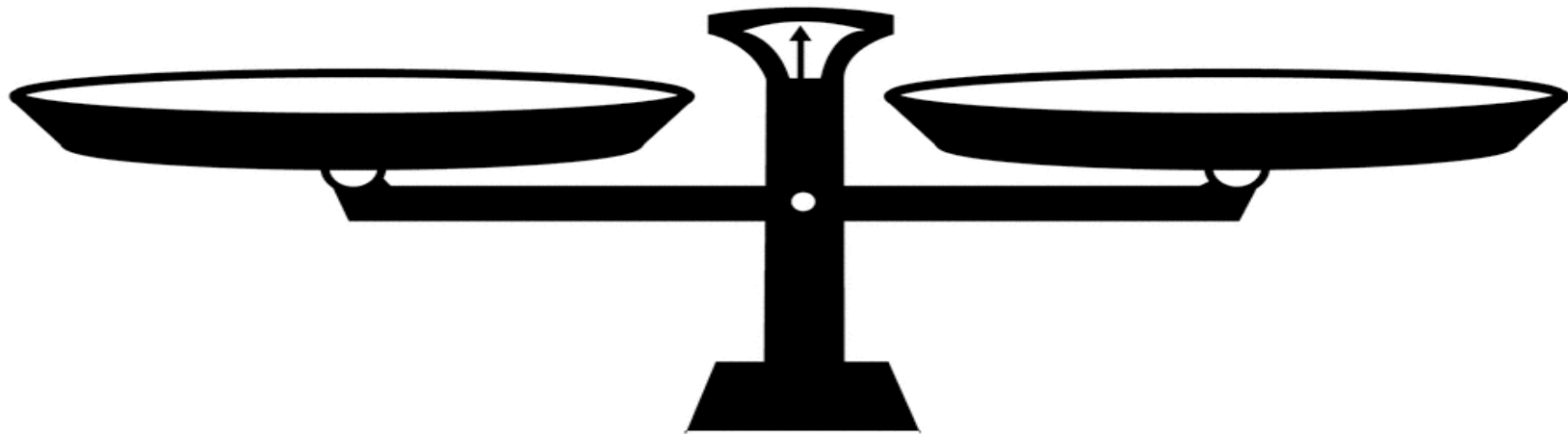
Qu'est que l'entretien motivationnel ?

- Façon de guider collaborative et centrée sur le patient visant à faire émerger et à renforcer la motivation au changement (Miller et Rollnick, 2009)
- Méthode douce et respectueuse pour communiquer avec les autres sur leurs difficultés vis-à-vis du changement

Ambivalence

Coûts du status quo
Bénéfices du status quo

Coûts du changement
Bénéfices du changement



Résistance

Théorie de la réactance psychologique (Brehm, 1981) :

« tenter de résoudre un dilemme en prônant une option, risque d'induire un report du sujet vers l'autre option »

- **Symptômes du patient** : argumente, interrompt ; ignore le praticien..
- **Symptômes du praticien** : irritation, colère, envie d'aller à l'escalade, d'argumenter ; de « briser la résistance »...

Augmenter le sentiment de compétences

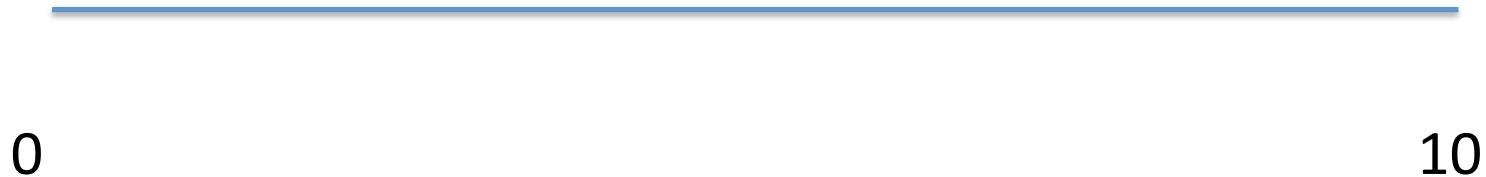
- Adopter une position de confiance et d'optimisme vis à vis de la mise en place du comportement
- Fournir un feedback personnalisé des tests médicaux et ouvrir une discussion sur les liens entre ces résultats et l'engagement du patient dans les soins (si approprié)
- Rechercher des succès antérieurs concernant des chgt de cpt
- Renforcer

CONCLUSION

A faire	A éviter
Renforcer l'autonomie	Prendre la responsabilité ou le contrôle
Guider	Prescrire
Faire émerger le motivation autonome et la confiance	Dire au patient pourquoi et comment il doit changer
Créer une atmosphère chaleureuse non jugeante	Se centrer sur le changement de cpt aux dépends de l'empathie
Faire émerger les divergences entres les valeurs/objectifs du patient et son cpt	Mettre l'accent sur les raisons externes ou sur vos propres raisons de changer
Pratiquer l'écoute active	Convaincre ou interpréter
Favoriser l'optimisme et la confiance vis-à-vis du comportement cible	Saper involontairement le sentiment de compétences en fixant des objectifs irréalistes
Collaborer avec le patient (sur les objectifs et taches à accomplir)	Présumer connaître ce qu'est le « vrai » problème et avoir les meilleurs idées sur comment le résoudre

Échelle de likert

A combien situer vous l'importance de vous faire vacciner ?



Pourquoi pas 0 ? (OU chiffre plus faible)

Que faudrait-il pour que vous atteignez un chiffre plus élevé ?