

CONSEILS POUR ENGAGER LA PERSONNE (PREMIER CONTACT)

© Hudon C, Chouinard MC 2022. Tous droits réservés. Sous licence [Creative Commons Attribution- NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)



Utiliser un langage simple

Le professionnel doit utiliser un langage adapté aux connaissances de la personne, sans termes médicaux ni acronymes.



Miser sur les bénéfices pour la personne

Le professionnel peut exprimer les effets attendus de l'approche VISAGES :

- répondre à des besoins non comblés ;
- recevoir de l'aide pour accéder et coordonner ses services ;
- améliorer sa qualité de vie ;
- bénéficier d'outils pour améliorer son autogestion ;
- obtenir de l'aide dans la prise de décision ;
- mettre de l'avant ses besoins et ses objectifs ;
- réduire son anxiété.



Favoriser un climat de confiance

Pour favoriser un climat de confiance, le professionnel doit :

- permettre à la personne de se sentir respectée, valorisée et en sécurité émotionnelle et physique ;
- reconnaître sans jugement les défis rencontrés par la personne ;
- souligner l'importance du partenariat et permettre à la personne de faire entendre sa voix, notamment dans la prise de décisions ;
- s'intéresser aux priorités et défis actuels de la personne ;
- laisser la personne guider les conversations, tout en portant attention à son non-verbal.