Garder le dialogue ouvert

Dix formulations à remplacer, dix portes d'entrée. Écoutez la réponse avant de proposer une solution.

À éviter	À essayer
« Tu dois y aller, point final. »	« Qu'est-ce qui te gêne le plus dans ce rendez-vous ? »
« Tu ne veux jamais faire d'effort. »	« Qu'est-ce qui rend cette étape difficile aujourd'hui ? »
« Le médecin sait mieux que toi. »	« Ton expérience compte : préparons ce que tu veux lui dire. »
« C'est ton TDAH qui parle. »	« Je veux comprendre ton désaccord sans le réduire au diagnostic. »
« Tu prendras ce traitement, c'est tout. »	« Qu'est-ce qui t'inquiète ou te déplaît dans ce traitement ? »
« Si tu refuses, je ne t'aiderai plus. »	« Même si nous ne sommes pas d'accord, je reste disponible. »
« Tu n'as aucune raison d'avoir peur. »	« Qu'est-ce qui te rassurerait avant d'y aller ? »
« Tu verras, tout ira bien. »	« On peut demander comment se déroulera la consultation. »
« Avec tout ce qu'on fait pour toi ! »	« Cherchons un prochain pas qui te semble possible. »
« Décide maintenant. »	« On en reparle à un moment plus calme, que tu peux choisir. »

Choisissez une phrase qui vous ressemble. L'objectif est de comprendre le refus, pas d'obtenir un oui à tout prix.

Source : HAS, TDAH enfant et adolescent (2024) ; NICE NG204 (2021). Formulations proposées par Tous TDAH!.