

Modèle d'aide à la décision d'Ottawa

Évaluation des besoins (Éléments déterminants de la décision)	Fourniture de l'aide à la décision	Évaluation
<p>Perceptions de la décision connaissances attentes valeurs conflit décisionnel étapes de la prise de décision prédisposition</p> <p>Perception des autres perception des opinions et des pratiques des autres soutien pressions rôles dans la prise de décision</p> <p>Ressources nécessaires à la prise de décision <u>Personnelles</u> expériences antérieures confiance en soi motivation aptitudes à la prise de décision <u>Extérieures</u> soutien (informations, conseils, aide morale, matérielle, financière, professionnelle) des réseaux et organismes d'aide sociale</p> <p>Caractéristiques client: âge, sexe, situation de famille, niveau d'instruction, occupation, culture, résidence, diagnostic médical et pronostic, état de santé praticien: âge, sexe, études, spécialisation, culture, situation du cabinet, expérience, style de counseling</p>	<p>Fourniture d'un accès aux informations:</p> <ul style="list-style-type: none"> • état de santé • options • résultats • opinions et choix des autres <p>Réajustement des attentes pour les résultats</p> <p>Clarification des valeurs personnelles pour les résultats</p> <p>Fourniture de conseils et de soutien:</p> <ul style="list-style-type: none"> • étapes de la prise de décision • communication avec les autres • gestion de la pression • accès au soutien et aux ressources 	<p>Prise de la décision diminution du niveau de conflit décisionnel connaissances améliorées attentes et normes réalistes valeurs claires accord entre valeurs et choix mise à exécution de la décision satisfaction de la prise de décision</p> <p>Résultat de la décision persévérance dans l'application du choix amélioration de la qualité de vie diminution de la détresse diminution des regrets utilisation éclairée des ressources</p>

Définitions des éléments déterminants de la décision dans le modèle d'aide à la décision d'Ottawa

Perceptions de la décision	
conflit décisionnel	incertitude au sujet du plan d'action à suivre
connaissances	connaissance du problème ou de la situation de santé, des options disponibles et des résultats escomptés
attentes	probabilité des résultats possibles de chaque option, telle que perçue par le client
valeurs	désirabilité ou importance pour le client des résultats des options
étape de la décision	phases de la prise de décision dans le contexte des étapes de changement: pré-contemplation (aucune pensée de changement ou de choix); contemplation (considération des options) préparation (premiers pas vers le changement, peut-être continuation de la considération des options); action (changement depuis moins de 6 mois); entretien (changement depuis 6 mois au moins)
prédisposition	intensité d'un état avec lequel une personne tend envers une option ou l'autre
Perceptions des autres personnes importantes en ce qui concerne la décision	
perception des opinions et des pratiques des autres	perceptions du choix qui est décidé ou considéré comme étant approprié par les autres. Pour le client, les "autres" importants peuvent comprendre son conjoint, sa famille, ses pairs et le ou les praticiens. Pour le praticien, ils peuvent comprendre son client, ses collègues et son réseau personnel.
pression	perception de la persuasion, de l'influence ou de la contrainte exercée par d'autres personnes importantes sur le client pour qu'il choisisse une option donnée.
soutien	aide documentaire, morale et tangible d'autres personnes importantes afin d'épauler et de soutenir la prise de décision.
rôles dans la prise de décision	manière dont un participant est ou désire être impliqué dans une prise de décision partagée: le client veut-il faire son choix après avoir recueilli l'opinion des autres, veut-il partager la prise de décision avec quelqu'un d'autre, ou veut-il que d'autres prennent la décision pour lui après l'avoir consulté.
Ressources nécessaires à la prise de décision	
Personnelles	
expérience	exposition préalable à la situation, aux options, aux résultats, au processus de prise de décision.
confiance en soi	foi en ses propres aptitudes à la prise de décision, individuelle ou partagée.
motivation	disponibilité et intérêt pour la prise de décision, y compris pour une prise de décision partagée.
aptitudes	aptitudes à prendre et à mettre à exécution une décision.
Extérieures	
type	informations, conseils, soutien moral, aide matérielle et/ou financière, services de santé et services sociaux disponibles et accessibles.
source	réseaux sociaux ou professionnels, groupes de soutien, organismes bénévoles, secteurs officiels de la santé, de l'éducation et de la protection sociale
Caractéristiques	
client	âge, sexe, éducation, situation de famille, caractéristiques ethniques, occupation, résidence, diagnostic et pronostic, état de santé (physique, moral, cognitif, social).
praticien	âge, sexe, caractéristiques ethniques, carrière et spécialisation, lieu du cabinet, années d'expérience, style de counseling.