

Leçon 3 : Fixer des objectifs et élaborer un plan de traitement

La leçon 3 du cours Éd JointHealth™ – PR contient l'information importante dont vous avez besoin pour employer de la façon la plus efficace possible le temps que vous accorde votre rhumatologue afin d'avoir des conversations plus constructives et de meilleurs résultats de santé. Cette leçon traite également des façons d'identifier les objectifs d'un traitement et d'élaborer un plan de traitement en collaboration avec votre rhumatologue.

Veuillez lire attentivement cette leçon et lorsque vous êtes prêt, répondre au test questionnaire de la Leçon 3 pour vérifier vos connaissances. Le test questionnaire est un document PDF interactif et imprimable.



Gestion du temps

- Selon l'endroit où vous vivez, le temps consacré à votre consultation avec votre rhumatologue peut varier de 45 minutes à une heure pour la première visite, et jusqu'à 15 minutes pour une visite de suivi. Une fois que vous connaissez mieux votre rhumatologue et que vous êtes familiarisé avec les façons « d'engager le dialogue » avec lui, vous constaterez que vous disposez du temps nécessaire pendant votre consultation pour couvrir tous les points que vous désirez. *La gestion de votre temps est importante pour tirer le maximum de chacune de vos visites.*
- Pendant votre consultation avec lui, votre rhumatologue devrait s'efforcer de créer un environnement sûr et exempt de jugement qui vous permet de communiquer et d'échanger ouvertement sur vos idées et préoccupations. Si c'est le cas, il peut alors recueillir toute l'information dont il a besoin pour évaluer votre situation du point de vue médical, et vous aider à accroître votre confiance en vous et en votre partenariat avec lui.
- *Il est important de poser les questions qui favorisent le dialogue entre vous et votre rhumatologue afin d'avoir des discussions bilatérales, mais gardez toujours un œil sur le temps. La plupart des fournisseurs de soins de santé préfèrent que vous en restiez à 2 ou 3 questions par visite parce qu'ils ont évidemment besoin de suffisamment de temps pour faire leur travail et pour s'acquitter de leur responsabilité médicale envers vous. À chacune de vos visites, votre rhumatologue doit vous poser une courte liste de questions standard et effectuer un examen minutieux de vos articulations. Ceci prendra environ de 5 à 7 minutes.*

- Certains patients atteints de PR sont d'avis que des consultations plus longues et plus fréquentes avec leur rhumatologue mèneront à une meilleure gestion de leur maladie. Si chacun de vous, patient et rhumatologue, gérez bien le temps consacré à la consultation, vous devriez avoir suffisamment de temps pour discuter des questions essentielles pour lesquelles cette consultation a été planifiée et pour effectuer un examen complet des articulations.



Poser des questions, partager les peurs et les préoccupations et écouter

- Les patients atteints de PR doivent se sentir à l'aise et bien outillés pour poser des questions. *Devenir un patient mieux informé permet d'agir avec confiance. Et cette confiance débouche sur plus de résultats puisqu'elle permet au patient de jouer un rôle plus actif dans la gestion de sa propre PR.* Un patient plus proactif et plus impliqué peut compter sur de meilleurs pronostics de santé. Ce type de patient respecte son plan de traitement et profite par conséquent d'un meilleur contrôle global de sa maladie et de son état de santé en général.
- Selon de récentes recherches, plusieurs patients atteints de PR pensent qu'être bien informé et avoir une bonne discussion avec leur rhumatologue sont les deux éléments les plus fréquemment liés à la bonne gestion de leur PR. *Cependant, la majorité d'entre eux affirment se sentir inconfortables lorsqu'il s'agit de parler de leurs peurs et de leurs préoccupations avec leur rhumatologue.*
- *Dans un récent rapport d'enquête menée à l'échelle mondiale, le tiers des patients atteints de PR ont indiqué qu'en posant trop de questions, ils avaient peur d'être catalogués de « patients difficiles » par leur rhumatologue et d'affecter ainsi la qualité des soins qui leur seraient rendus.* En fait, c'est précisément le contraire. *Un patient plus impliqué, plus ouvert, sera beaucoup mieux considéré par son rhumatologue.*
- Les questions essentielles à poser pendant votre consultation dépendent des préoccupations pour lesquelles vous avez éprouvé le besoin de consulter. Ces questions peuvent donc varier à chaque consultation. Voici une série de questions de base que les patients atteints de PR posent généralement à leur deuxième ou troisième consultation. Après votre troisième consultation, vous devriez avoir reçu les réponses à toutes ces questions :
 - Quelle est la cause de la PR et peut-on en guérir ?
 - Quels sont les signes et symptômes les plus courants de la PR ?
 - En plus des articulations, quelles parties du corps sont affectées par la PR ?
 - Pourquoi la PR s'aggrave sans traitement approprié ou lorsqu'elle n'est pas traitée ?
 - Comment puis-je m'assurer d'éviter les dommages articulaires maintenant et à l'avenir ?

- Quels types de médicaments sont efficaces pour contrôler les symptômes de la PR et des maladies sous-jacentes ?
- Dans combien de temps mon ou mes médicaments commenceront-ils à agir ?
- Comment savoir s'ils agissent vraiment ?
- Quels sont les effets secondaires les plus courants que je devrais surveiller ?
- Qu'arrive-t-il si le médicament ne semble pas fonctionner ?
- En plus de prendre mes médicaments, que puis-je faire de plus pour mieux vivre avec la PR ?
- Comment faites-vous le suivi de ma maladie ? Dois-je subir régulièrement des analyses sanguines ou d'autres tests ?
- À quelle fréquence dois-je vous consulter ?



Fixer des objectifs de traitement

- L'une des choses les plus importantes pour lesquelles vous collaborerez avec votre rhumatologue est de fixer les objectifs de votre traitement. *La recherche indique que les rhumatologues se disent satisfaits de leur communication avec leurs patients. Cependant, au-delà de la moitié indiquent qu'ils auraient aimé discuter des objectifs de traitement et de médicaments avec leurs patients.*
- *Le principal objectif de traitement pour les rhumatologues est d'aider leurs patients à atteindre l'état de « rémission clinique » (lorsque la maladie est totalement inactive), ou à tout le moins, un état de faible activité de la maladie.*
- *La recherche indique également que lorsque l'on a demandé aux patients de réfléchir à leurs médicaments contre la PR en particulier et comment ils définissent un traitement qui a du succès, ils ont mentionné la disparition de la douleur qui leur permettrait de jouir d'une meilleure qualité de vie.*
- *Les patients atteints de PR ont également l'impression que d'obtenir et d'échanger de l'information avec leur rhumatologue peut mener vers une gestion efficace de leur maladie.*
- Les quatre points mentionnés précédemment soulignent l'importance de trouver un langage commun entre vous et votre rhumatologue. Par exemple, le rhumatologue doit expliquer à son patient que l'objectif du traitement qu'il envisage pour lui – la rémission clinique – l'aidera également à atteindre ses propres buts – disparition de la douleur et meilleure qualité de vie.



Élaborer un plan de traitement

- *La recherche a démontré que de fixer des objectifs de traitement et d'établir un plan pour y arriver a pour résultat d'entraîner un mieux-être chez les patients.*
- Après avoir fixé des objectifs de traitement avec votre rhumatologue (comme « je veux éprouver moins de douleur » ou « je voudrais retourner travailler à temps plein »), vous pouvez commencer à établir un plan de traitement.
- Un plan de traitement doit énoncer clairement les éléments qui feront l'objet d'une collaboration entre vous et votre rhumatologue pour vous aider (et l'aider également) à atteindre vos objectifs et à mieux gérer votre PR. Il s'agit généralement d'un document écrit que vous créez sur votre ordinateur. Pensez-y comme à un « contrat » pour améliorer votre santé.
- Pour vous, un bon exemple de plan de traitement pourrait contenir les éléments suivants :
 - Des objectifs clairement exprimés (p. ex. : « J'adore marcher. Je veux reprendre mes marches dans mon quartier pour que dans six mois je puisse faire des randonnées pédestres pendant mes vacances en famille. »)
 - Une liste des étapes à suivre pour atteindre vos buts (p. ex. : « Je veux créer une sorte de journal de marche pour suivre mes progrès. Je veux inviter quelques personnes de ma connaissance qui aiment marcher à se joindre à moi. Ainsi, je n'aurai pas à faire cette activité en solitaire »).
 - Des éléments qui d'après vous pourraient vous empêcher d'atteindre vos objectifs (p. ex. : « Ne pas me ménager du temps chaque jour pour marcher »).
 - Des éléments que vous pourrez mesurer et qui vous indiqueront que vous vous dirigez graduellement vers l'atteinte de vos objectifs (p. ex. : « Quand j'ai commencé à marcher, je ne pouvais dépasser le premier coin de rue. Maintenant, après cinq semaines, je peux marcher sur six coins de rue par jour »)
 - Une liste de récompenses que vous vous accorderez pour vous motiver à atteindre vos objectifs (p. ex. : « Lorsque je pourrai marcher six coins de rue par jour, je vais me payer une bonne paire de chaussures de marche ».)