

Aujourd'hui, j'aimerais vous parler de débriefage; il n'est pas question ici de ce que font les soldats qui reviennent de mission, mais bien de la réflexion et de la rétroaction qui suivent une simulation par jeu de rôle. C'est ainsi que nous l'appelons désormais, jeu de rôle, parce que la première fois que nous jouons le scénario, c'est aussi stressant qu'une première à Broadway; surtout parce que nos acteurs ne connaissent pas leurs répliques.

Le débriefage est la chose que je préfère dans mon rôle d'éducateur en simulation; je fais des séances de débriefage depuis une quinzaine d'années, alors que la rétroaction se limitait à une liste de vérification. « Tu as fait A, B et C mais tu as oublié X, Y et Z, merci quand même pour ta participation. » Nous avons maintenant accès à des outils de pointe comme le cadre PEARLS, la rétroaction « plus-delta », la rétroaction dirigée (tu es nul, tu devrais faire mieux la prochaine fois) et la technique de plaidoirie et d'interrogation (j'ai remarqué que tu étais nul, ça m'inquiète parce que j'aurais fait mieux, quel est le problème?)

J'aimerais que l'apprenti responsable du débriefage comprenne une chose; il faut toujours s'intéresser à l'autre. Je ne veux pas dire qu'il faut faire semblant de s'intéresser à ce qui a poussé le participant à agir d'une telle façon mais plutôt qu'il faut vraiment chercher à savoir pourquoi son rendement a été aussi nul. Il a peut-être une excellente raison d'avoir agi ainsi, et peut-être n'a-t-il pas été aussi nul que vous le croyez.

Je le répète, il faut VRAIMENT s'intéresser à l'autre. Vous devez être convaincu qu'il existe probablement un univers où le participant est un professionnel de la santé intelligent et bien formé, qu'il a fait son possible et qu'il a de bonnes raisons d'avoir pris ses décisions. Ainsi, vous pouvez adopter son état d'esprit et si vous jugez qu'il n'était pas adéquat, vous pouvez l'aider à se recentrer. C'est ce qu'il y a de bien avec le débriefage.

Les deux scénarios suivants sont très différents. Voici le premier : « Glenn, quel médicament as-tu administré pour remédier à la surdose de sulfate de magnésium? - Du gluconate de calcium. - Pourquoi lui avoir administré du gluconate de calcium? - Je ne sais pas; parce que je suis idiot? » Le deuxième exemple illustre la technique de plaidoirie-interrogation : « Alors Glenn, je sais que tu es un obstétricien gynécologue chevronné et que tu as 11 ans d'expérience; j'aimerais savoir pourquoi tu n'as pas administré de gluconate de calcium au patient qui souffrait d'une surdose de sulfate de magnésium. Peux-tu me dire à quoi tu pensais? Merci de demander. En fait, je me questionnais au sujet de la réanimation cardiorespiratoire, et j'ai cru que le chef d'équipe allait administrer du gluconate de calcium au patient. Je crois que j'aurais pu en parler avec le chef d'équipe, je ne savais pas qu'il ignorait quel était le diagnostic. » ET VOILA! Tu as adopté mon état d'esprit et tu m'as enseigné à être un meilleur communicateur durant une situation de crise! C'est pourquoi j'aime tant le débriefage! Suivez le cours SET.