

## Grille d'évaluation de l'esprit de l'EM

Motivational Interviewing and CBT,  
Combining Strategies for Maximum Effectiveness,  
Sylvie Naar & Steven A. Safren, (Guilford Press, 2017)

| <b>PARTENARIAT</b>  |          |          |  |          |          |  |
|---|----------|----------|--|----------|----------|--|
| Nous travaillons l'un contre l'autre (lutte)  |          |          | Nous travaillons en partenariat (Danse)  |          |          | Nous sommes dans la même pièce, mais il ne se passe pas grand-chose (stagnation) |
| <b>1</b>  | <b>2</b> | <b>3</b> | <b>4</b>   | <b>5</b> | <b>6</b> | <b>7</b>   |
| <b>NON JUGEMENT/ACCEPTATION</b>   |          |          |  |          |          |  |
| J'ai du mal à accepter les choix du client et/ou je fais pression sur lui pour qu'il change (Diriger) |          |          | Je reconnais et j'honore les choix du client, y compris de ne pas changer (Accepter) |          |          | Je semble indifférent aux souhaits ou aux choix du client (Observant)            |
| <b>1</b>  | <b>2</b> | <b>3</b> | <b>4</b>   | <b>5</b> | <b>6</b> | <b>7</b>   |
| <b>ALTRUISME</b>  |          |          |  |          |          |  |
| Les résultats sont plus importants que les besoins du client (Détaché)                                |          |          | Je promeus activement et subjectivement les besoins du client (Empathique)           |          |          | Ma réaction aux besoins du client est influencée par l'émotion (Sympathique)     |
| <b>1</b>  | <b>2</b> | <b>3</b> | <b>4</b>   | <b>5</b> | <b>6</b> | <b>7</b>   |
| <b>PROMOTION DE L'AUTONOMIE</b>   |          |          |  |          |          |  |
| Je présente les raisons du changement (Plaidoyer)   |          |          | Je fais ressortir le point de vue du client à propos du changement (Guider)          |          |          | Je laisse simplement l'entretien aller où il veut (Suivre)                       |
| <b>1</b>  | <b>2</b> | <b>3</b> | <b>4</b>   | <b>5</b> | <b>6</b> | <b>7</b>   |