

La notion d'attitude

1-Définition

On appelle attitude « l'état mental et neurophysiologique déterminé par l'expérience et qui exerce une influence dynamique sur l'individu en le préparant à agir d'une manière particulière à un certain nombre d'objets ou d'événements. Elles sont également des prises de position positive ou négative par rapport à un objet. Elles s'expriment plus ou moins ouvertement à travers différents symptômes ou indicateurs très variables (la parole, le ton de la voix, le geste, les actes, mais aussi par le silence ou par l'absence de gestes et d'actes). L'attitude c'est ce qui se suppose être derrière le comportement, elle joue un rôle essentiel dans le système des représentations des individus ou des groupes.

2- Fonctions d'attitudes

Sur le plan individuel

- Fonction Cognitive organisant les perceptions.
- Fonction énergétique en déterminant la nature et l'intensité des motivations.
- Fonction régulatrice en unifiant les idées d'un individu et générer leur cohérence interne.

Sur le plan collectif

- Elles sont un élément déterminant du climat relationnel.
- Elles sont un élément déterminant de la qualité des relations entre les acteurs.
- Elles jouent un rôle important dans la détermination de statut de chacun dans la relation sociale en déterminant la qualité et la nature de ce qui va être exprimé.

3- Typologie des attitudes interindividuelles

Dans une situation d'interaction, tout individu peut être amené à développer six grands types d'attitudes qui vont nous permettre de savoir comment déterminer les types de relation et les principes d'interaction créée, ainsi le type de conséquences possibles sur l'expression de l'autre dans une communication. Cette typologie des attitudes est largement inspirée des travaux de Porter. Elias Hull Porter (1914-1987)

- a) L'attitude d'interprétation (explication)** Elle consiste à formuler, à verbaliser à l'autre les raisons cachées qui sous-tendent ce qu'il vient de dire ou de faire. Du genre « *je crois que, vous pensez que, si vous avez échoué c'est parce que...* »
- b) L'attitude d'évaluation ou du jugement** Elle consiste à formuler un jugement positif ou négatif par rapport à ce que l'autre exprime ou fait. (*C'est parfait, c'est juste, vous*

avez raison, je suis d'accord avec vous...). (C'est nul, vous avez tort, vous êtes incompétent, vous vous trompez...)

- c) **L'attitude d'aide ou de soutien** Elle consiste à apporter de l'appui, un encouragement, une consolation et une compensation, on tente de rassurer l'autre en minimisant le problème et l'importance des difficultés, ou en dédramatisant et en banalisant la situation « *je compatis, je vous comprends, ce n'est pas si grave, ça va se régler, ne vous inquiétez pas...* »
- d) **Attitude du conseil ou de résolution instantanée** C'est l'attitude qui consiste à proposer à l'autre des solutions ou des éléments de solutions. « *Vous n'avez qu'à faire, aller voir untel, organisez-vous mieux...* »
- e) **L'attitude de questionnement ou de l'enquête** C'est l'attitude qui consiste à ce que pour permettre à l'autre d'exprimer il faut lui poser des questions, elle vise à obtenir les informations nécessaires à la compréhension d'une situation, d'un problème et à l'attente d'un objectif. « *Pourquoi, combien, avec qui, comment...* »
- f) **L'attitude de compréhension** Elle consiste à manifester à l'autre que l'on s'intéresse à ce qu'il dit et qu'on l'écoute pour essayer de le comprendre et non pas de le juger. Elle repose sur l'écoute attentive et active et sur l'empathie qui suppose une décentration du soit-même, une extériorisation, une prise de recul pour accepter le point de vue de l'autre et ses idées. Cette attitude se manifeste concrètement par la reformulation des dites de l'autre, qui consiste à renvoyer à l'autre ce qu'il vient d'exprimer ex : « *si je vous comprends bien, vous pensez que...* ».

Conclusion

Comprendre les attitudes est crucial pour naviguer efficacement dans les interactions humaines. En reconnaissant les différentes fonctions des attitudes et en maîtrisant les six types d'attitudes interindividuelles, vous êtes mieux équipé pour construire des relations solides et épanouissantes. L'apprentissage continu et la conscience de soi sont essentiels pour développer une intelligence émotionnelle qui vous permettra de comprendre les intentions et les émotions des autres, et d'adapter vos propres attitudes en conséquence.

[WWW pour s' informer plus](https://reseaucoaching.com/les-6-attitudes-decoute-de-porter/)

<https://reseaucoaching.com/les-6-attitudes-decoute-de-porter/>