

Les attitudes de Porter

Les attitudes de Porter

Attitude premières		Effet chez l'interlocuteur
Enquête	<ul style="list-style-type: none">● Rechercher des informations complémentaires pour éclairer plus particulièrement un point de la conversation.● Poser des questions, interroger	<ul style="list-style-type: none">● L'orientation de la suite de l'entretien.● Réaction possible de gêne, de refus, voire d'hostilité si l'attitude d'enquête est perçue comme de l'indiscrétion, voire de l'inquisition.
Interprétation	<ul style="list-style-type: none">● Tenter d'expliquer à autrui le sens de ses pensées ou de son action pour l'aider à y voir plus clair.● Ajouter des éléments d'information qui manquent grâce à son imagination● Déformer la pensée de l'autre.	<ul style="list-style-type: none">● Risque de refus et de déclencher de l'hostilité, au minimum de cacher à l'interlocuteur ses véritables problèmes.● Risque d'erreur complète pouvant avoir des conséquences très fâcheuses.● Perte de crédibilité
Écoute Compréhension	<ul style="list-style-type: none">● Réexprimer ce qu'autrui vient de dire en respectant sa façon de sentir, mais sans s'impliquer au niveau de l'affectivité.● Effet miroir.	<ul style="list-style-type: none">● Confiance, sécurisation favorable à la poursuite du dialogue.● Laisse à l'interlocuteur le maximum de liberté, donc tend à le responsabiliser.● Exige des disponibilités.

Les attitudes de Porter

Attitude premières		Effet chez l'interlocuteur
Décision	<ul style="list-style-type: none">● Indiquer à l'autre ce que l'on ferait à sa place, on le conseille.● Décider l'action à entreprendre.	<ul style="list-style-type: none">● Crée un climat de sécurité.● Sentiment de dépendance qui peut rendre résigné, passif.● Soulagement de n'avoir pas à prendre soi-même la décision.● Fin rapide du dialogue.● Action vite engagée.
Jugement	<ul style="list-style-type: none">● Porter un jugement (par rapport à un modèle moral) ou une évaluation (selon des normes communes et logiques).	<ul style="list-style-type: none">● Blocage de l'interlocuteur qui se sent mis en situation d'infériorisation.● Montée de l'agressivité.● En cas d'accord, recherche de maintien de cet accord dans la suite de la conversation qui sera de ce fait orientée.● Perte de confiance.
Soutien	<ul style="list-style-type: none">● Rassurer, on minimise la situation.● Masquer une part du problème.● Consoler.	<ul style="list-style-type: none">● L'interlocuteur, se sentant en position de dépendance, sinon, même de prise de pitié, risque d'avoir une réaction de rejet.● Au moins, l'interlocuteur momentanément renforcé, risque de ressentir davantage le poids de ses difficultés par la suite.