



1914
1987

Attitudes du formateur

Elias Porter



Source :
meirieu.com

"Clefs pour aider à apprendre⁴"

André Glardon

C3

Prédispositions à agir qui sous-tendent les comportements, **les attitudes** ne sont pas directement accessibles. Elles le sont par le truchement des comportements qui, eux, sont visibles. Les attitudes sont construites essentiellement à partir du vécu au sein des différents milieux : famille, formation, travail, groupes divers.

En situation de communication interpersonnelle, les attitudes se repèrent principalement par ce qui est dit, la façon dont c'est dit, ainsi que par tous les autres signes non verbaux (gestes, mimiques, postures corporelles, etc.). **Elias Hull Porter** (1914-1987), psychologue américain, a proposé un regroupement des attitudes en **6 attitudes de base** :

attitudes d'évaluation, d'interprétation, de soutien, d'enquête, de conseil, de compréhension.

Selon les situations (contexte, environnement, caractéristiques des personnes présentes), chaque individu a tendance à privilégier spontanément une ou plusieurs attitudes. En connaissant les 6 attitudes définies par Porter et après une prise de conscience de sa tendance à privilégier certaines attitudes, l'individu peut choisir de développer l'attitude ou les attitudes qu'il estime la (les) plus adaptée(s) à la situation rencontrée. Il s'attachera alors à adopter les comportements correspondants pour favoriser l'expression de son interlocuteur.

1. Attitude d' INTERPRETATION

Définition

C'est l'attitude qui consiste à formuler, à verbaliser à l'autre les raisons cachées qui sous-tendent ce qu'il vient de dire ou de faire.

Type de relation

- > interprétant et interprété
- > création ou renforcement d'une relation hiérarchisée
- > relation de dépendance de l'interprété

Conséquences

Refus / contre-dépendance

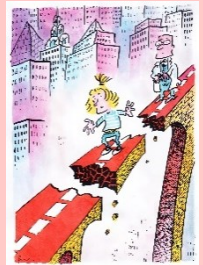
Agressivité

Blocage de l'expression

Comment se fait-il que l'on dise que l'interprétation est une attitude négative alors que l'on sait qu'un certain nombre de praticiens de la psychologie utilisent l'interprétation de manière quasi systématique ?

On peut répondre à cela que l'interprétation dans les situations thérapeutiques est une formulation qui n'apparaît pertinente **qu'à partir d'un certain moment de la communication** de la cure.

Cette attitude peut être ponctuellement mise en œuvre pour avancer une hypothèse différente, MAIS en précisant qu'il s'agit d'une interprétation et en la soumettant à l'avis de l'interlocuteur.



Règle de la non-interprétation:

plus j'interprète, moins je permets à l'autre de s'exprimer réellement, personnellement, profondément.

2. Attitude d' EVALUATION

Définition

C'est l'attitude qui consiste à formuler un jugement positif ou négatif par rapport à ce que l'autre exprime ou à ce que l'autre fait.

Type de relation

-> évaluateur et évalué

-> création ou renforcement d'une relation hiérarchisée

-> relation de dépendance de l'évalué

Conséquences

Eva + : blocage de la communication

Eva - : risque d'induction,
réaction de contre-dépendance

Pour favoriser la communication dans un entretien de face-à-face, l'attitude d'évaluation est donc à proscrire, du moins de façon permanente.

Si nécessaire, son utilisation soit être très ponctuelle et toujours pédagogique : explication des motifs de l'évaluation et droit de réponse de l'interlocuteur jugé. Dans ce sens, les **évaluations formative et formatrice** devraient être privilégiées.

La conclusion

est le principe de la **non-évaluation** :

plus j'évalue quelqu'un, que ce soit positivement ou négativement, moins je lui laisse la possibilité de s'exprimer de manière authentique. Plus je veux que l'autre s'exprime, moins je dois le juger.



3. Attitude de SOUTIEN

Définition

C'est l'attitude qui consiste à proposer à l'autre, compte tenu de ce qu'il a exprimé, des solutions ou des éléments de sol. ; c'est donc une attitude qui, a priori, manifeste un intérêt pour l'autre.

Type de relation

- > aidant et aidé
- > création ou renforcement d'une relation hiérarchisée
- > relation de dépendance de l'aidé

Conséquences

Superficialité du discours

Induction dans le sens des solutions du conseiller

Attitudes rassurantes

-> non-prise en compte du vécu de l'autre

Plus j'aide quelqu'un, moins je lui permets de s'exprimer réellement. Cette prise de position pose problème car d'une part l'une des fonctions des psychologues est la fonction de conseil et, d'autre part, il y a des gens dont la fonction c'est le métier de conseiller (conseil d'orientation prof. par ex.)

MAIS il ne s'agit pas de dire qu'on ne va pas s'intéresser aux autres, que l'on ne va pas les aider ou les conseiller. Il s'agit de dire que même si l'objectif est d'aider ou de conseiller, cette aide ou ce conseil nécessite que le demandeur puisse exprimer et développer au maximum ses questions ou ses demandes. L'attitude d'aide ou de conseil ne peut pas fonder une communication authentique entre les personnes; elle en est l'aboutissement.



4. Attitude de QUESTIONNEMENT

Définition

C'est l'attitude qui consiste, pour permettre à l'autre de s'exprimer, à lui poser des questions.

Type de relation

Objectif: expression de l'autre, mais...

-> questionneur et ... questionné

Cf. *enquêteur ? Inspecteur ? etc.*

-> création/renforcement d'une relation hiérarchisée

"JE pose les questions !"

-> relation de dépendance du questionné

Conséquences

Superficialité de la personne enquêtée

Canalisation et manipulation de l'expr. de l'autre

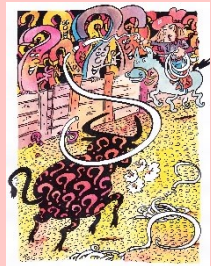
Même s'il s'énonce comme visant l'expression, force est de constater que le questionnement présente des dangers importants si l'on veut connaître le point de vue de l'autre : plus on pose de questions, moins il peut approfondir et plus il peut être canalisé. Une communication authentique nécessite donc une utilisation la plus limitée possible du questionnement. Non pas sa suppression, car dans l'interaction communicative, l'autre s'attend à ce que l'on pose des questions et le fait de ne lui en poser aucune risquerait d'induire chez lui surprise, méfiance et donc de détériorer le climat.

Pour une communication optimale:

non-questionnement systématique.

-> utilisation minimale de questions

-> formulation la plus ouverte possible



5. Attitude de CONSEIL

Définition

C'est l'attitude qui consiste à proposer à l'autre, compte tenu de ce qu'il a exprimé, des solutions ou des éléments de solutions. C'est donc une att. qui, a priori, manifeste un intérêt pour l'autre.

Type de relation

- > conseiller et conseillé
- > création/renforcement d'une relation hiérarchisée
- > relation de dépendance du conseillé

Conséquences

Superficialité du discours

Induction ds le sens des solutions du conseiller

Attitudes rassurantes

-> non-prise en compte du vécu de l'autre

Plus je conseille quelqu'un, moins je lui permets de s'exprimer réellement. Cette prise de position pose problème car d'une part l'une des fonctions des psychologues est la fonction de conseil et, d'autre part, il y a des gens dont la fonction c'est le métier de conseiller (conseil d'orientation prof. par ex.)

MAIS il ne s'agit pas de dire qu'on ne va pas s'intéresser aux autres, que l'on ne va pas les aider ou les conseiller.

Il s'agit de dire que même si l'objectif est d'aider ou de conseiller, cette aide ou ce conseil nécessite que le demandeur puisse exprimer et développer au maximum ses questions ou ses demandes., et que l'interlocuteur puisse progresser dans sa réflexion grâce à des éclairages nouveaux d'analyse, lui permettant de trouver lui-même les solutions adaptées.



6. Attitude de COMPREHENSION

Définition

C'est l'attitude qui 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.

Cette attitude se manifeste concrètement par la *reformulation*, intervention qui consiste à renvoyer à l'Autre ce qu'il vient d'exprimer dans un souci de contrôle de la compréhension et de stimulation de l'expression et de l'approfondissement.

Type de relation

Reformuler, c'est reprendre ce que l'Autre vient d'exprimer

-> celui qui reformule est dépendant de celui qui s'exprime

-> **relation de dépendance inversée par rapport aux 5 autres attitudes !**



Conséquences

Création d'un climat relationnel facilitateur de l'expression

Approfondissement de l'expression

Attention aux interprétations

-> seulement "entendre"

-> ni sélection, ni prise de position

CONCLUSION

Mécanismes mis en œuvre pour l'attitude de compréhension:

- non-canalisation
- climat relationnel favorable
- invitation à l'approfondissement

L'analyse des *attitudes* permet de conclure que c'est LA COMPRÉHENSION qui va constituer la composante essentielle de la situation optimale de communication visant l'expression de l'autre.

Toutefois, selon la situation, l'interlocuteur peut ressentir un refus d'engagement, une volonté de ne pas dire le fond de sa pensée, de ne pas vraiment s'intéresser au problème. Un sentiment d'insécurité peut naître de cette perception.

Cette "**attitude de compréhension**" est, finalement, la seule qui favorise fondamentalement la communication.

Les 4 composantes de Rogers sont un apport essentiel pour favoriser cette attitude :

Acceptation inconditionnelle

Neutralité bienveillante

Authenticité

Empathie

Types d'attitudes	Conséquences sur l'Autre	Pour l'apprentissage
<p>1. EVALUATION Porter un jugement positif ou négatif</p>	<p>Si négatif : agressivité / blocage Si positif : maintien feedback gratifiant recherché</p>	<p>Favoriser les éval. formative et formatrice Cf. 4 formes de feedback *</p>
<p>2. INTERPRETATION Expliquer, donner les raisons cachées du discours, du comportement</p>	<p>Interprétation fausse- blocage ... juste- agressivité - canalisation, justification</p>	<p>Susciter chez l'Appr. la recherche d'explications év. par lui-même</p>
<p>3. AIDE Proposer une solution, dédramatiser, rassurer</p>	<p>- Superficialité de l'expression - Canalisation - Démobilisation car décalage</p>	<p>Susciter chez l'Appr. la recherche de solutions év. par lui- même</p>
<p>4. QUESTIONNEMT Poser des questions pour obtenir plus d'informations</p>	<p>- Réponses superficielles - Canalisation, manipulation - Perception d'un harcèlement (inquisition)</p>	<p>Questionnement non-systématique Questions ouvertes Questions axées sur le COMMENT</p>
<p>5. CONSEIL Proposer une solut., dédramatiser, rassurer</p>	<p>- Superficialité de l'expression - Canalisation - Démobilisation</p>	<p>Susciter chez l'Appr. la recherche de solutions év. par lui-même</p>
<p>6. COMPREHENSION Reformuler pour essayer de comprendre sans juger</p>	<p>- Création d'un climat positif (réduction de menaces) - Incitation à poursuivre et approfondir</p>	<p>Cf. 4 composantes de Rogers : Acceptation incond. Neutralité bienveill. Authenticité Empathie</p>

Un peu de pub ...

Ce "mémo" fait partie d'un ensemble d'une cinquantaine de dépliants concernant divers thèmes liés à la pédagogie.

Ces *Clefs pour Apprendre*⁴, regroupées dans une boîte, sont destinées prioritairement à des enseignants et des formateurs (quel que soit l'âge des "apprenants"), mais aussi aux parents. Cela leur permettrait, probablement, de mieux comprendre certaines démarches de l'École mais aussi, très certainement, de vivifier l'accompagnement de leur(s) enfant(s).

Chaque dépliant comporte 6 pages A6 recto/verso.

Prix du coffret : CHF 28.- (port non compris)

Commande et/ou renseignements auprès de
editions.damont@gmail.com

André Giordan, professeur émérite de l'Université de Genève, concepteur de *l'apprentissage allostérique*, a offert une préface dont vous pouvez obtenir le pdf, avant une éventuelle commande, via l'adresse e-mail ci-dessus.