

La notion d'intentionnalité et le style relationnel

Avant d'interagir avec autrui, demandez-vous si votre interlocuteur a l'intention de vous nuire.

Quelle est l'attitude la plus aidante :

- me dire que mon interlocuteur a l'intention de me nuire ?
- penser qu'il agit en vertu de ses propres motivations qu'il m'appartient de découvrir ?

La perception que j'ai d'un événement conditionne mes actions.

En prêtant une intention malveillante à l'autre, on adopte un comportement hostile qui amènera l'autre vers une réaction hostile en retour (logique mimétique).

En effet, le comportement nourrit le comportement et l'intentionnalité conditionne notre style relationnel, c'est-à-dire la façon dont on entre spontanément en contact avec les autres.

