

## Fiche Repère : Lutter contre notre tendance à l'interprétation

### LA DEMARCHE « CENTREE SUR LA PERSONNE » PRESUPPOSE UNE ATTITUDE DE SUSPENSION RADICALE DE TOUTE INTERPRETATION

Petit exercice pour prendre conscience de notre propension à l'interprétation et de l'opacité du sens du langage quand on s'exprime.

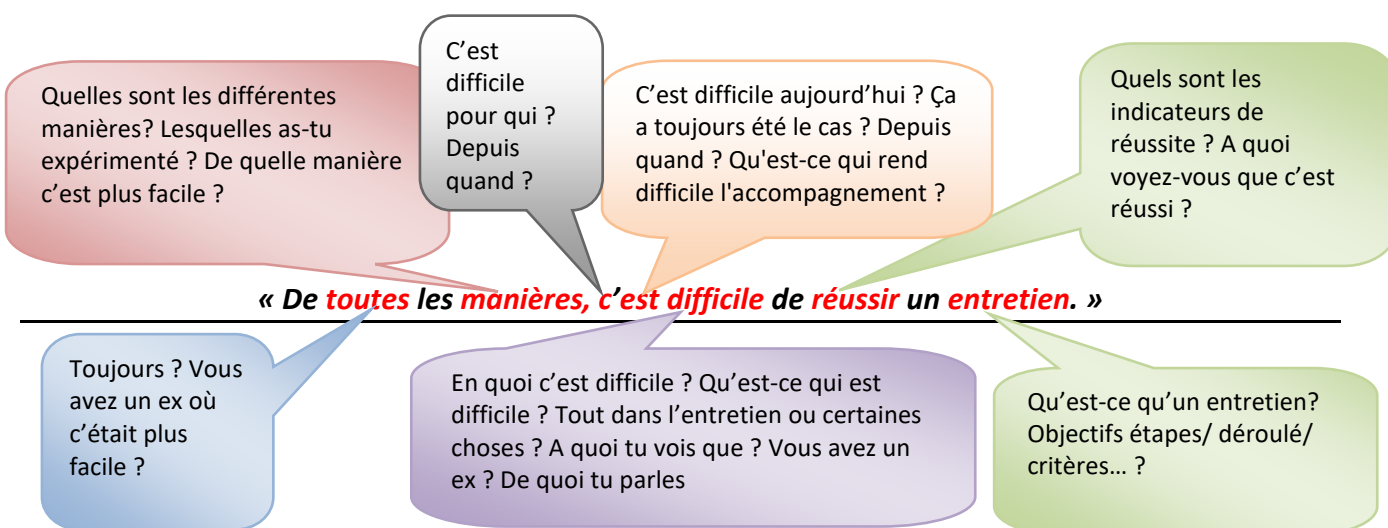
La phrase qui suit est exprimée par un professionnel du conseil  
**« De toutes les manières, c'est difficile de réussir un entretien. »**

**« Qu'est-ce qui est dit dans ce qui est écrit ? »**

<b><u>BRAINSTORMING : LES REPONSES DU GROUPE DE FORMATION :</u></b>	<b><u>NIVEAU D'INTERPRETATION DE LA REPONSE : EST-CE QUE LA REPONSE DONNEE EST DIT DANS LA PHRASE</u></b>
C'est sa croyance d'emblée	Chacune de ses réponses est une interprétation, c'est-à-dire une lecture personnelle de la phrase énoncée.  Aucune de ses informations n'est dite dans la phrase.
C'est la fatalité	
C'est une excuse	
C'est une justification	
Un échec anticipé	
C'est impossible de réussir	Il est dit difficile et non impossible
La personne n'a pas de compétence	Et si au contraire, c'est difficile mais elle réussit... elle ne parle pas d'échec
Ça ne dit pas ce qu'est un accompagnement réussi	Exacte cette phrase dit peu de choses, si on n'explicite pas on ne peut pas comprendre.

⇒ **ON EST TRES VITE SUR DE L'INTERPRETATION** : aider la personne consiste à l'accompagner à comprendre ce qu'elle dit. L'échange consiste à l'aider à mieux comprendre sa réalité. Parler c'est construire le sens.

Quels sont les mots implicites à questionner pour comprendre ce que dit ce professionnel ?



**AVEC UNE SEULE PHRASE, ON PEUT TRAVAILLER TOUT UN ENTRETIEN.**

## CARACTERISTIQUES DES QUESTIONS

**QUESTION COURTES ET VIDES DE CONTENU** : des questions qui n'apportent pas d'information supplémentaire par rapport à ce qui a été dit. Ce sont des questions qui au contraire consistent à aller chercher l'information qui manque. Questions dites de prélèvement d'information.

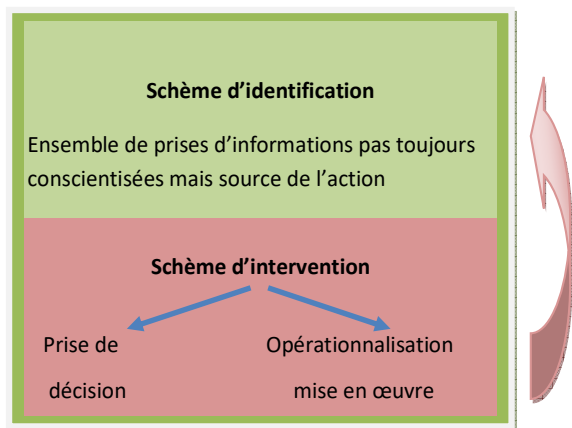
**QUESTIONNEMENT A VISEE DE PRISE DE CONSCIENCE DE LA PERSONNE PAR LA PERSONNE** : En dehors de la compréhension du conseiller, c'est bien la compréhension de la personne qui est visée.

**UNE CONCEPTION DU LANGAGE CONSTRUCTIVISTE** : Le langage ne sert pas uniquement à décrire la réalité mais surtout à construire cette réalité. Quand on parle on ne sait pas tout à fait ce que l'on dit, on le construit en parlant. La médiation d'un tiers questionnant permet d'appréhender cette réalité.

## QUOI QUESTIONNER

Le modèle de l'action de Pierre Vermersch<sup>1</sup> nous montre que l'action se déroule en deux temps.

- Le recueil d'informations : J'identifie des éléments de la situation que je combine entre eux. C'est le schème d'identification, opérations que ne sont pas toujours conscientisées.
- La prise de décision et sa mise en œuvre : les éléments d'information recueillis vont me permettre de décider d'agir et définir comment j'agis. Là encore certaines actions peuvent se mettre en œuvre sans être totalement conscientisées.



*« L'action résultent d'un processus de prélèvement d'indices et de traitement de l'information que le professionnel met en œuvre de façon implicite et quasiment "à son insu". L'une des difficultés consiste donc à pouvoir décrire "le comment" de ces connaissances-en-acte dans la mesure où elles relèvent d'un registre pré réfléchi de la conduite auquel le Sujet n'a pas directement accès. » Pierre Vermersch*

Le modèle de l'action de P. Vermersch

Questionner le vécu professionnel consiste autant à questionner la prise d'informations préalable à l'action que la succession des actes professionnels

<sup>1</sup> Pierre Vermersch est chercheur au CNRS, il est le concepteur de l'entretien d'explicitation.