

Explicitation et effets perlocutoires

(extraits du chapitre 8)

Pierre Vermersch GREX

Cet article est un extrait du chapitre 8 du futur livre. Ce chapitre est composé de trois parties, faisant au total 70 pages. La première partie, d'une quarantaine de pages, reprend la présentation des causalités perlocutoires, en restant la plupart du temps très proche de l'article publié dans ce journal (Vermersch 2007). Je me contente ici de donner la discussion finale, avant de proposer à votre examen la seconde partie portant plus précisément sur l'interaction entre effets perlocutoires et entretien d'explicitation, puis la troisième partie à vocation méthodologique. Il serait nécessaire encore une fois de rajouter de nombreux exemples et de les analyser, mais ce ne serait plus un chapitre, mais un ouvrage. Peut être pourrions-nous produire un jour, un ouvrage collectif qui exploiterait vraiment un ensemble d'exemple...

Discussion (fin des causalités perlocutoires)

L'importance méthodologique cruciale des pratiques professionnelles.

Les causalités perlocutoires sont complexes et en intrications permanentes. Chaque effort d'analyse pour les séparer, les distinguer, conduit en même temps à souligner à quel point elles sont continuellement et indissociablement mobilisées. Pour pouvoir cependant clarifier

ces causalités, seule la référence à des activités qui vise l'une ou l'autre de façon prédominante permet de les apercevoir et de les étudier. Autrement dit, c'est ce qu'apporte la référence à des pratiques expertes professionnelles, qui caractérisent des métiers spécifiques, que de souligner des intentions perlocutoires principales, dont le professionnel attend la réalisation effective. S'il ne les obtient pas, il faut qu'il change ses énonciations. S'il ne commande pas, ne relaxe pas, ne vend pas, ne convainc pas, il faut qu'il s'y prenne autrement. Il y a donc la possibilité de vérifier et d'attester sur quoi repose l'efficacité des moyens langagiers mis en œuvre, et qui parle d'efficacité souligne la causalité perlocutoire. Dans ces exemples, l'intrication reste présente, il ne saurait en être autrement, mais elle est subordonnée à l'atteinte d'un but qui clarifie la cohérence des moyens perlocutoires !

Le primat des critères subjectifs sur les critères d'énonciation.

Je fais jouer les critères :

- activités volontaires/involontaires, seul « demander » est basé à titre principal sur le moteur volontaire, dans la mesure où ni croire, ni changer d'état ne sont de l'ordre du volontaire ;
- activités réflexivement conscientes ou pas, par exemple convaincre quelqu'un c'est faire jouer sa compréhension, son intelligence. Une bonne partie de ce qui se passe se passe sur le fait de lui faire prendre conscience. Alors que ce n'est pas nécessairement le cas de l'induction qui joue indirectement sur le fait que ce qui est nommé et rendu ainsi réflexivement conscient n'est qu'un moyen pour produire des modifications qui elles ne sont ni volontaires et encore moins réflexivement conscientes ;

C'est-à-dire encore que je fais jouer des critères qui se fondent plus sur les propriétés subjectives, propres aux différentes activités du sujet que sur les seules propriétés de l'énonciation. Je ne peux adresser une demande, sous quelque forme que ce soit (prière, commandement, invitation, obligation) que si elle vise un acte que le sujet peut choisir délibérément de déclencher. Ce sont les propriétés des actes, des croyances, des états internes qui guident ma réflexion et qui mettent en valeur les techniques professionnelles perlocutoires spécifiques.

La multiplicité des plans de causalité d'un même dire.

Je suis conduit à distinguer entre la *causalité liée au but principal* de la communication, et les *causalités secondaires* qui sont nécessairement à l'œuvre comme conditions pour que le but recherché soit obtenu. Ainsi, que je veuille convaincre ou pas à titre principal, je demande à l'autre de m'écouter de fait, et j'exerce des effets induits sur son état, et je dois, pour que ma demande aboutisse (d'être écouté) convaincre d'abord l'autre qu'il doit le faire. En fait, le

point le plus étonnant c'est l'obéissance, c'est-à-dire le consentement sans discussion à tous ces préalables (donner son attention, être écouté), qui lorsqu'ils disparaissent semblent vite manifester de l'impolitesse, du manque de savoir vivre. Alors que précisément dans tous les échanges agonistes (négociation syndicales, rapports hiérarchiques, relations diplomatiques, etc.), c'est sur l'établissement de ces points préalables que porte l'échange initial.

On pourrait encore formuler ces interactions en distinguant trois types d'effets superposés :

- 1/ Les effets principalement recherchés : demander, convaincre, induire, tels qu'ils apparaissent clairement dans les métiers qui les mobilisent de façon experte.
- 2/ Des effets secondaires mais nécessaires à la visée des effets principaux, donc nécessaires à la possibilité de leur obtention des effets principaux recherchés : ainsi, je ne peux ni demander, ni convaincre, ni induire, s'il n'y a pas de consentement à écouter (lire, voir) l'énonciation « experte », consentement à tourner son attention vers la source, mais aussi à chercher à suivre et comprendre. Et le consentement à être entendu sera le fruit d'un travail de négociation (convaincre), de mise en disposition (induire), de demande directe ou indirecte à être interlocuteur reconnu (demander). Bien sûr, il faut bien qu'il y ait une initialisation, sinon on serait dans une régression à l'infini, car pour demander, il faut que je demande si je peux être interlocuteur, et pour demander si... il faut que je demande si ... Dans la vie courante, les choses sont souvent rendues possibles par des rituels sociaux partagés : du genre, commencer une demande, par une demande plus ou moins implicite à l'autorisation de demander, « Excusez-moi ... vous pourriez me dire l'heure s'il vous plait ? », « Je peux vous poser une question ... ? ». Mais, par exemple, lors d'une demande de renseignement sur le quai d'une gare, « C'est bien le train de Clermont ? », le préposé ne répond pas à ma question directe, il me regarde dans les yeux, et juste me dit « Bonjour », produisant par là une demande implicite : « Commencez par me saluer, c'est la condition pour que je vous réponde ». La demande d'autorisation à demander n'avait pas été accomplie, et il avait probablement fait un stage de « communication avec la clientèle ». Dans la vie professionnelle, l'obtention du statut d'interlocuteur peut être un but en soi, être écouté devient le premier défi à gagner (heu ... dans la vie d'utilisateur ou de consommateur ... et dans d'autres lieux et circonstances, aussi). Ce qui paraît important dans la notion d'effets perlocutoires secondaires, c'est qu'ils doivent être réalisés pour pouvoir produire les effets principaux. Ils sont secondaires,

mais doivent aussi faire l'objet d'un apprentissage, d'une attention spéciale. (C'est le cas par exemple de l'utilisation du contrat de communication systématique dans la pratique de l'entretien d'explicitation). La subtilité peut venir du fait que ce qui apparaît comme effet secondaire peut être le but principal recherché. Par exemple dans une négociation, poser une question précise non pas pour obtenir une information, mais pour obtenir que la relation de communication soit établie et acceptée.

- 3/ Des effets perlocutoires collatéraux. C'est-à-dire tous les effets qui sont produits sans forcément avoir l'intention de le faire, mais qui sont inhérents au fait même de communiquer. Comme faire jouer la résonance par les mots, les expressions, le non verbal que l'on utilise ; par là même modifier, changer, renforcer, créer des croyances ; puisque l'on peut imaginer que nos jugements, nos appréciations sont sans cesse influencés, mobilisés, comment pourrait-il en être autrement ; enfin, les effets sur la volonté, le consentement, les décisions, produisent des réponses à des demandes non formulées comme telles, ou à des demandes implicites impliquées par les énonciations. Mais là aussi, les effets collatéraux peuvent être en réalité les effets principaux réels recherchés, comme de créer un climat d'échange, d'apaiser des tensions en posant des questions anodines etc. Les intentions perlocutoires peuvent être poursuivies par des moyens plus ou moins directs. Il est très fréquent qu'il y ait des couches d'intentions superposées, avec des buts emboîtés.

On l'aura compris, les effets perlocutoires reposent sur des causalités différenciées. Pour ne pas se perdre dans les intrications normalement présentes dans toute communication, il faut séparer ces trois types d'effets :

- l'effet principal, activement recherché dans la communication professionnelle experte,
- les effets secondaires conditions nécessaires à la réalisation des premiers,
- les effets collatéraux inévitables et permanents qui peuvent amplifier les premiers ou les ruiner !

Mais selon que l'on analyse les énonciations, les effets obtenus, les intentions perlocutoires, on doit distinguer entre l'apparent et le caché, entre ce qui est formulé de façon manifeste et qui semble viser un effet particulier et ce qui est produit de façon indirecte qui peut être le vrai but.

2 Retour à l'entretien d'explicitation : exemple de la mobilisation intentionnelle d'effets perlocutoires.

Dans la logique de l'étude des effets perlocutoires en relation avec des usages professionnels précis, la pratique de l'entretien d'explicitation est un exemple particulièrement pertinent, puisque avant même de disposer du concept de perlocutoire, il a toujours reposé sur des intentions perlocutoires définies :

- Dans le début de l'entretien pour en créer les conditions (consentement, moment passé spécifié, évocation), et
- Dans le déroulement de l'entretien (contrat de communication, questions, verbalisation descriptive, fragmentation).

Historiquement il a été le moyen pour mettre à jour la compréhension de l'effet des relances en termes d'effets perlocutoires, il peut maintenant être ressaisi comme objet de réflexion et comme support d'une modélisation de ces effets (cf. le chapitre 10 sur la sémiologie, pour la logique sémiotique des « reprises »).

L'objectif de cette partie n'est pas seulement de donner des clefs pour analyser a posteriori des énonciations, pour déterminer leurs effets, pour évaluer leur efficacité. Mon intention dominante est plutôt de préparer les professionnels, praticiens et chercheurs (en tant qu'ils doivent être aussi des praticiens experts quand ils recueillent des données), à produire des effets perlocutoires au plus proche de leurs intentions perlocutoires.

Nous venons de voir que les différentes causalités perlocutoires sont toujours simultanément présentes à des titres divers (principal, secondaire, collatéral), qu'en est-il dans l'entretien d'explicitation ? Pour y répondre nous suivront successivement les effets perlocutoires dans chacune des causalités : 0/ Comprendre : dans le fait de produire des relances intelligibles ; 1/ Demander : dans le fait d'obtenir des réponses pertinentes par les questions et les relances ; 2/ Induire : dans le fait d'induire un changement d'état ; 3/ Convaincre : dans le fait d'agir sur les croyances.

0 Les effets du « comprendre » en entretien d'explicitation.

Nous avons dit que l'effet perlocutoire du « comprendre » (d'être compris, d'être compréhensible) était un trait commun à toute communication puisqu'elle en constituait la base nécessaire. Nous ne pouvons agir sur l'autre avec nos mots que s'ils sont compris par le

destinataire. Ce qui veut dire que ce thème est immense, qu'il est au fondement de l'usage réglé de la langue, de son apprentissage ; mais aussi qu'il soulève des questions qui n'ont été abordées que depuis peu sur l'intelligibilité des consignes (consignes d'exercice, indications pour remplir des formulaires, guidage écrit pour la résolution d'incident, guidage dans les notices de montage, dans l'utilisation de logiciels ou de machines etc.). Je n'ai pas la prétention dans ce paragraphe de traiter du thème de l'intelligibilité des énonciations en général, à supposer que cela soit possible sans devoir le relativiser par rapport au niveau de la personne concernée ou de la complexité de ce qui est nommé.

Je me contente de mentionner ce point comme étant à la base de tout ce qui va suivre. Tout au plus, ma pratique de la formation à l'entretien d'explicitation m'amène-t-elle à corriger sans cesse des formulations inefficaces à des degrés divers.

Par exemple, simplement de ne poser qu'une question à la fois, de manière à orienter l'attention de la personne et de mobiliser son activité dans une seule direction et clairement, autrement dit de lui permettre de se mettre en mouvement de répondre par rapport à ce qui lui est demandé. Chaque question est un thème pour l'activité cognitive du destinataire, elle lui suggère un acte d'élaboration de la réponse, poser deux questions ou plus, c'est rendre l'autre confus (à laquelle répondre ?) et l'obliger à se prendre en charge pour opérer un choix par lui-même. Ce qui aura comme conséquence de le conduire à se dégager de l'attitude d'accueil qui rend possible l'accès évocatif, au profit d'une attitude réflexive sur la façon de fournir ses propres réponses.

Autre exemple, la manière de demander à l'autre de se tourner vers un moment passé déterminé. Pour les novices, débiter un entretien par un discours qui soit simple, direct, intelligible, est une des grandes difficultés. Souvent le débutant croit pouvoir remplir le début d'un entretien avec un discours « anodin » qui selon lui est suffisamment banal pour ne pas avoir de conséquences indésirables. Alors que ces formulations -soi-disant banales- ne servent qu'à rendre l'autre confus et en attente d'une vraie proposition, d'une vraie direction dans laquelle il puisse s'investir. Pour parer à la confusion des formulations initiales, j'ai développé des énonciations qui commencent le plus souvent par « je vous propose » et qui sont suivies par une proposition claire de direction d'attention, de type d'acte à accomplir, de demande de consentement.

Un immense travail empirique reste à développer pour cerner les conditions du « comprendre » dans chaque type de situation pratique.

1 Les effets perlocutoires des « demandes » : questions et relances dans l'entretien d'explicitation.

Des différentes causalités perlocutoires que j'ai cherchées à préciser, la plus prégnante pour l'entretien d'explicitation est celle de « demander ». Dans l'explicitation, ces demandes sont principalement de deux ordres : d'une part, des questions, puisque l'objectif est d'aider à faire décrire des moments vécus passés, et, toute question est une demande, voire une injonction, à répondre ; d'autre part différentes formes de relances, qu'elles soient confirmation, prolongement de ce qui est dit ou toutes les relances qui prennent la situation d'entretien comme objet d'échange, comme le sont toutes les demandes d'accord à une proposition de guidage, et en particulier toutes les formes de « contrat de communication » cf. (Vermersch 1994, 2010) spécifiques à cette technique.

La structure intentionnelle/attentionnelle et les effets perlocutoires des demandes.

Ces demandes ne concernent pas l'activité physique, les gestes moteurs, comme le sont en temps réel les demandes d'un moniteur d'auto-école ou de gym, elles concernent principalement l'activité mentale, les gestes cognitifs. Il s'agit donc, de susciter et de guider ces gestes par les mots utilisés, et pour cela d'agir sur la modulation de la conscience, c'est-à-dire sur l'attention. Aussi, pour comprendre la cohérence des effets perlocutoires exercée par les demandes, il faut revenir à la structure de l'intentionnalité (terme synonyme de la conscience, qui la nomme ainsi en référence à sa structure fonctionnelle) et sa modulation dynamique de l'attention. En effet, si nous opérons une suspension des effets les plus évidents du discours, ceux portés par le sens, pour prendre en compte ce qui est en amont, la toute première fonction de toute communication est d'attirer, de mobiliser, de capter, de guider l'attention de l'autre. Tous les effets perlocutoires résident d'abord en ceci que l'attention d'un autre est appelée et canalisée par la présence du locuteur et par le discours qui le vise et à plus forte raison dans un dialogue contractuellement consenti. Mais nous avons vu au chapitre 7 que l'attention n'est qu'un autre nom donné à la conscience quand on désigne sa dimension dynamique, ses modulations. Pour saisir les effets perlocutoires sur l'attention, il faut donc déployer la structure de la conscience, ce que les philosophes ont nommés après Husserl : la « structure intentionnelle ». Cette structure met en évidence d'abord que l'on ne saisit jamais la conscience comme un objet d'étude simple dans la mesure où elle est toujours donnée à travers un contenu, qui lui-même est toujours visé à travers un ou plusieurs actes particulier, et acte qui s'origine toujours à partir d'un sujet, donc de ses attentes, ses

motivations, ses valeurs, ses attitudes. Les intentions perlocutoires des demandes vont chercher à jouer sur ces trois composantes et leurs interactions.

a/ Reprenons la structure intentionnelle/ attentionnelle dans sa représentation simplifiée : on a une structure à trois termes,

Sujet → Actes → Objet

Ou si l'on traduit ces termes de manière fonctionnelle et dynamique :

Origine → Visée → Cible

Par exemple : « un sujet qui vise une cible », qui peut se traduire par exemple par : « moi qui écoute une personne », « toi qui calcules une somme », « lui qui prend une décision »,

On a donc :

- **une origine**, le sujet, qui est le pôle égoïque, définie par l'identité, les co-identités (les rôles), et donc les motivations, les croyances, les buts ;
- **une cible** (ce qui est visé) qui est le contenu, la teneur de sens, l'objet ; avec le fait important que ce contenu peut être l'acte mis en œuvre (réflexivité, l'intentionnalité peut se prendre comme objet d'attention et viser l'acte, le contenu, le sujet), tout ipséité peut devenir objet d'une visée et donc un contenu ;
- entre les deux, **un acte** par le médium desquels origine (sujet) et contenu (objet) sont dynamiquement reliés. Ce peut être un acte perceptif, un acte cognitif (raisonnement, jugement, rappel, imagination, etc.), mais aussi l'acte qui régule tous les autres : l'attention. En fait, nous avons deux niveaux d'actes : le premier est celui des actes cognitifs (percevoir, raisonner, mémoriser etc.) ; le second est la modulation de tous ces actes via l'acte d'attention (saisie, maintien en prise, focalisation, lâcher prise).
- (Pour être complet il faudrait aussi mentionner le fait que cette flèche intentionnelle n'est pas suspendue dans le vide et qu'elle est toujours prise dans les déterminations de la *situation locale* (circonstances, contexte, intersubjectivité), elle-même prise dans les déterminations à long terme de la *situation globale* (historiques, culturelles, anticipations et pré déterminations conséquences du passé).

b/ Cette structure peut être lue suivant des flux différents : de l'amont vers l'aval ou l'inverse

- par exemple, le premier flux, le plus évident, part du sujet, mobilisé par ses intérêts qui donne une dynamique attentionnelle élective (motivation, intérêts) ; ce sujet vise (il sélectionne, il préfère) un contenu particulier à travers un acte déterminé (perception, mémoire, jugement, etc.) modulé par l'attention; schématiquement :

Sujet (intérêts) → Actes (perceptif, rappel) → Objet (thème, contenu, situation)

- Ce qui nous intéresse, dans le principe, c'est que sous l'influence de la communication, d'autres directions de flux peuvent mobiliser la structure et l'influencer. Par exemple, le plus simple est de désigner à l'autre un objet pour qu'il y fasse attention, ce qui va engendrer des modifications quant aux actes mobilisés et peut-être relativement à la co-identité qui est appelée. Modifions le sens des flux en respectant l'ordre temporel :

Contenu → Actes → Sujet

Une Cible désignée pour être saisie *module* la Visée qui peut *moduler* l'Origine.

Par exemple : « qu'est qu'il fait ? » en désignant une personne, mobilise une direction de regard, et une activité interprétative, modulée par les compétences du sujet qui s'actualise alors.

Ou bien

Un acte désigné → sélectionne un type de contenu → qui appelle une co-identité.

Par exemple : « écoutez bien », oriente vers le son, et peut-être mobilise une co-identité de musicien, d'accordeur, de chasseur.

Ou encore

Une co-identité désignée → privilégie un contenu et donc → un type d'acte

Par exemple : « mais en tant que dirigeant que prenez-vous en compte ? », privilégie les éléments relatifs à la prise de décision, et donc suscite une activité réflexive, prospective et rétrospective bien différente de « en tant que responsable syndical ... », ou « en tant que consommateur », ou « en tant qu'auvergnat ... ».

c/ Nous pouvons donc guider et solliciter l'activité cognitive de l'interviewé par l'ensemble de la structure intentionnelle/attentionnelle, et ce en mobilisant par la parole trois points d'entrée différents, séparément ou simultanément : par le contenu, par les actes, par le pôle égoïque. Mais on a une multiplicité de contenus possibles, une multitude d'actes différents suivant lesquelles la visée peut s'opérer, et de nombreux rôles ou co-identités qui vont déterminer l'intérêt qui motive la visée et créer un filtrage protentionnel spécifique. Pour comprendre les effets perlocutoires des demandes, il est nécessaire de ramener cette infinie variété à des typologies plus simples et limitées.

Aussi, pour déployer cette analyse, nous allons prendre pour thème central les propriétés de l'acte qui contient en les modulant tous les actes cognitifs : la *Visée* attentionnelle. Cette visée va être modulée en direction, en focalisation, en extension par les propriétés des contenus ; elle va s'incarner dans des types d'actes spécifiques (percevoir avec toutes ses modalités, verbaliser, raisonner, se souvenir, imaginer etc.) ; et elle-même sera contrôlée par les actes de saisies, de maintien en prise, de lâcher prise, de focalisation, de déplacement ; et enfin cette visée sera filtrée par les intérêts qui en font une fonction élective. Nous allons voir comment se modifie cette visée suivant le contenu désigné, suivant l'acte nommé et suivant la co-identité qui est sollicitée.

La détermination de la visée attentionnelle par la désignation des contenus.

La visée est d'abord déterminée par sa direction. Elle l'est, par ce qu'elle saisit, donc par ce qu'elle vise, soit par ce que le sujet vise de lui-même¹, soit en réponse à la suggestion d'un tiers (appel, commandement, question etc.)

La première détermination de la visée attentionnelle sur laquelle l'intervieweur peut avoir prise est donc produite par le fait de désigner une cible, c'est-à-dire de nommer le contenu de ce qui sera visé. Et de le nommer clairement, de manière univoque, dans des termes qui délimitent ses différentes propriétés :

- sa teneur de sens, c'est-à-dire « de quoi ça parle », ou encore son « thème » : comme

1 C'est un peu plus compliqué, puisqu'il faut toujours aussi tenir compte de ce qui capte l'attention du sujet indépendamment de ses intentions, comme le fait d'entendre son nom ou son prénom, de distinguer un mouvement ou un visage. La publicité sur le web utilise beaucoup cette propriété. On a donc trois possibilités : 1/ le sujet vise un contenu ; 2/ le sujet est capté (involontairement) par un contenu ; 3/ le sujet est délibérément sollicité par une demande. Il ne faut jamais oublier que la « passivité » rétionnelle est toujours à l'œuvre.

par exemple les thèmes de l'expérience professionnelle ou scolaire, les contenus spécifiques d'un stage, d'un exercice, d'un moment d'une journée, d'un type d'expérience (agréable, difficile, joyeuse ...)

- suivant la façon dont ce thème est formulé il détermine une extension de l'appréhension de la visée, c'est-à-dire le caractère plus ou moins large, plus ou moins précis de ce qui est désigné. Sachant que dans l'entretien d'explicitation une des contraintes voulues et donc une des conditions fondamentales à mettre en place, c'est que la personne décrive son **vécu**, et donc, décrive un moment caractérisé par une extension temporelle étroite et spécifiée (cf. le chap. la première personne \$ p).
- Suivant que le contenu désigné est présent donc perceptible, ou non présent et réel donc nécessairement ayant existé dans le passé, non présent et imaginaire et donc existant hors du vécu (s'imaginer un centaure est l'acte réel d'imaginer un objet non réel).

Chaque fois que l'intervieweur va nommer un contenu, il désigne donc une cible attentionnelle pour l'interviewé en matière de sens, d'extension et de type d'acte cognitif nécessaire pour le viser, il appelle une nouvelle direction mentale et un acte attentionnel de saisie.

Ainsi, « Je vous propose de me parler du stage », désigne le stage (on supposera qu'il est identifié pour les deux), et donne ainsi une cible à la visée de l'interviewé, la cible : c'est « le stage ». Pour viser cette cible, l'interviewé déplace son attention vers cette expérience qu'il a effectivement vécue. Par le seul fait de nommer un contenu, une situation, une période, un thème, je sollicite l'activité cognitive de l'autre en lui suggérant de tourner son attention vers un nouvel objet. C'est à la fois élémentaire à comprendre, et difficile à vivre en conscience au moment où j'accomplis cette demande, difficile d'entendre que je ne fais pas que communiquer, mais que je suis en train de faire quelque chose à l'autre. C'est une écoute inhabituelle de sa propre parole, une découverte en acte d'une quasi-matérialité des effets de sa parole.

De plus, indirectement, par la manière dont je désigne cet objet attentionnel, je suggère une extension plus ou moins grande de cet objet et, donc, une « largeur » plus ou moins grande du faisceau attentionnel. En désignant « ce stage-là », l'extension n'est pas très grande, alors que par comparaison, si j'avais demandé, « parlez-moi de vos expériences de formation », elle aurait été plus large, puisqu'elle étend la cible à toute situation vécue de formation. Elle

conserve le thème de la formation, mais perd toute référence à une situation spécifiée. Il serait possible de retenir la détermination de l'extension : « parlez-moi du démarrage du stage » qui ne pointe pas seulement vers une situation spécifiée (le stage), mais vers un moment beaucoup plus délimité, temporellement étroit de ce stage. Rappelez-vous que la base de la mise en place d'un entretien d'explicitation est de solliciter l'interviewé pour qu'il vise une situation spécifiée, puis un moment spécifié au sein de cette situation –condition pour accéder à une description du vécu (tel que nous l'avons défini p \$\$). Mais dans le déroulement de l'entretien, quand on cherche la fragmentation de la description, l'extension de la visée devient encore plus étroite : « je pèse 100 g de farine », appelle la question : « et quand tu pèses 100 g de farine comment tu procèdes ? », ou bien : « par quoi tu commences ? », ou encore : « à quoi tu fais attention en premier ? » etc.

La désignation d'un contenu, outre qu'elle fixe une direction attentionnelle qui va structurer l'activité cognitive par la détermination d'une visée, a donc des effets indirects importants, comme par exemple, d'appeler de façon privilégiée un type d'acte cognitif. Proposer un contenu qui a une extension large, peut être une manière d'amorcer un choix, mais s'il n'y a pas de focalisation vers une situation, puis un moment dans cette situation, ce que nous allons induire ce sont des actes cognitifs qui portent sur des généralités, donc ce que la personne pense de ce thème, les théories qu'elle en a, les jugements ou commentaires qu'elle peut porter sur ce type de situation. Pourquoi pas. Cela n'est pas dénué de tout intérêt, mais si l'on recherche la description du vécu, nous n'avons aucune chance de l'obtenir par l'appréhension de situations générales. Décrire le vécu, c'est percevoir (dans le passé) ce que je suis en train de faire, ce que je prends en compte, ce que je perçois et ce que je connais déjà qui m'est utile. Les effets perlocutoires sont ici clairement déterminés par le type de résultat que l'on veut obtenir (autrement dit, les intentions perlocutoires) : la verbalisation descriptive des perceptions passées du déroulement des actes.

Il est nécessaire d'introduire une nuance supplémentaire, ainsi comme le repos est une forme du mouvement, le changement de direction peut être un maintien de la saisie. Pratiquement, penser la détermination de la visée comme la sollicitation d'un déplacement de l'attention est le plus évident, mais nous verrons que dans de nombreux cas nous renouons dans nos questions l'objet attentionnel, de manière à continuer à fixer soigneusement la visée attentionnelle sur ce qu'il est en train de percevoir du passé et dont précisément il parle déjà. Ou encore, nous souhaitons aider la personne à rester sur le thème, mais de lâcher ce sur quoi

il s'est fixé attentionnellement de façon à rendre possible qu'il accueille d'autres informations présentes dans la structure du champ attentionnel du vécu passé (cf. le chapitre sur l'attention \$\$).

Une autre manière d'orienter la visée attentionnelle vers le passé est de désigner un contenu qui n'est pas présent, et dont la seule manière de l'atteindre est de se reporter à un moment passé où il est atteignable. Par exemple, si je demande (comme je le fais dans les grandes conférences), « combien de fenêtres avez-vous dans votre lieu de vie ? ». Les personnes présentes dans l'amphi, ne peuvent me répondre par un acte actuel de perception, mais seulement en se reportant en pensée vers leur logement, et donc ils accèdent à leur représentation de leur logement tel qu'ils en disposent à partir de leur expérience passée.

A nouveau, le rappel sensoriellement fondé (l'évocation) est une activité perceptive au sein du revécu du passé.

La détermination de la visée attentionnelle par la désignation des actes cognitifs :

Ce que nous venons de voir, c'est l'effet directionnel de la désignation d'un contenu et les effets indirects sur les actes cognitifs induits par l'extension du contenu et sa position temporelle implicite. L'attention est la modulation qui s'applique à tous les actes. La nature de l'acte mobilisé, la façon dont il est mobilisé doit donc être régulée, guidée, et ne pas être gênée, par les formulations utilisées par l'intervieweur. Comment cette régulation s'opère-t-elle ? Quels en sont les outils, les déterminants ?

Revenons encore sur nos intentions perlocutoires. Que recherchons-nous ? Basiquement l'entretien d'explicitation essaie de privilégier la mobilisation par l'interviewé de certains actes, alors qu'ils sont spontanément en concurrence avec d'autres plus familiers :

- parce qu'il se réfère à un vécu passé, nous privilégions l'acte de rappel plutôt que les activités actuelles, comme le sont les perceptions, le jugement, le raisonnement, ou les activités anticipatrices comme l'imagination de l'avenir, ou encore détemporalisé comme peut l'être l'imaginaire. Et de plus, parmi les modes de rappel, il donne une priorité à celui propre à l'évocation (cf. chapitre sur la mémoire \$\$).
- Dans la modulation attentionnelle, nous sollicitons fortement des maintiens en prise sur un objet attentionnel, et des lâcher prises qui vont permettre de modifier la direction mentale, l'ouvre à de nouveaux possibles.
- Dans la verbalisation, nous sollicitons la description et non pas l'explication ou le

commentaire, et dans la description, nous privilégions la description de l'action comme structure temporelle fondamentale organisant tout vécu et pas la description du contexte ou de l'environnement qui peuvent s'avérer nécessaire à l'intelligibilité de la situation, mais ne contribuent pas à décrire ce que le sujet a vécu.

Je propose de distinguer trois modes de régulation perlocutoires qui agissent sur la détermination des actes :

a/ indirectement, par les marqueurs temporels associés aux contenus désignés et par la position du sujet relativement au contenu (associé, dissocié, méta position).

b/ Directement : Par les verbes d'action spécifiques;

c/ Directement : Par les verbes modulant le rapport à ce qui est visé (direction, saisie, maintien, lâcher prise, focalisation).

a/ la modulation indirecte de la visée par l'induction des actes sollicités par les marqueurs temporels (temps, déictique).

Si je veux guider l'interviewé vers une activité de rappel, il faut que je pointe mon énonciation vers le passé ou inversement quand je pointe vers le passé j'appelle une activité mentale de rappel. C'est à la fois trivial à comprendre et délicat à utiliser volontairement : si je demande « que faisiez-vous à ce moment ? », le temps utilisé et ce qui est désigné (à ce moment) conserve la personne dans une visée de ce moment passé. Si je demande « que pensez-vous de ce que vous faisiez à ce moment ? », je pointe vers une activité actuelle : penser maintenant à la situation passée, et je fais quitter la relation au passé et, donc l'activité de rappel au profit d'une activité actuelle de jugement, de commentaire, d'évaluation. L'efficacité des marqueurs temporels (le temps du verbe, ou la désignation du moment qui fait référence dans l'échange en cours) n'est vraiment apparente que par défaut. C'est-à-dire qu'il y a une dissymétrie entre les effets perceptibles quand on utilise des formulations congruentes parce qu'elles paraissent aller de soi et ne comporter aucune intention spéciale et les effets manifestes quand elles ne le sont pas, soit par incongruence (je guide vers la mauvaise localisation temporelle), soit par absence (la personne n'est plus guidée et dérive par association vers d'autres moments, d'autres temps, comme ils se présentent à sa conscience).

b/ La modulation directe de la visée attentionnelle par les verbes d'activité.

Notre souhait est bien que la visée attentionnelle se traduise par une activité de rappel, donc tournée vers le passé, sur le mode de l'évocation et de favoriser la description plutôt que l'explication ou le commentaire.

Il est donc important de mobiliser l'activité dans le passé, et non l'activité actuelle.

Il y a ici un point délicat qu'il faut éclaircir : tous les actes de rappel présentent deux couches (c'est vrai aussi pour l'imagination), la première est l'activité actuelle qui est de se rappeler. Se rappeler c'est un acte actuel, qui a pour caractéristique de se rapporter à un objet passé. Et si l'objet rappelé est un vécu, alors mon activité de rappel consiste à me plonger dans l'activité passée, mon vécu. Il y a donc deux couches d'activité, celle actuelle et celle passée.

Mais dans les deux couches il peut y avoir des actes qui portent le même nom, mais qui n'engage pas la même activité : pendant l'entretien je peux percevoir la personne qui m'accompagne, mon environnement, cette perception ne fait pas l'objet de l'entretien, sinon je fixerai la personne dans le présent, et je lui demanderai : « que regardez-vous ? » ; en revanche dans le vécu passé, la personne prenait de l'information perceptive, et son rappel lui redonne son activité perceptive de ce moment, lui redonne, c'est-à-dire qu'elle perçoit maintenant au sein du passé ce qu'elle percevait alors, et comment elle le percevait (le contenu de son acte passé, et la réalisation de son acte passé). Ce que nous sollicitons c'est donc la perception actuelle (le rappel est une perception actuelle) au sein du passé, des actes (y compris perceptif) réalisés à ce moment-là.

Autre exemple : dans le présent, je peux demander « qu'en pensez-vous ? ». J'obtiens alors une activité actuelle de jugement sur le passé, ce qui interrompt la relation descriptive de rappel du passé. En revanche, il se peut que dans le vécu passé, je perçoive au sein de mon déroulement d'action que j'étais en train de porter un jugement sur ce que j'observais et que j'évaluais. Dans ce second cas, l'activité actuelle consiste à se rappeler (à percevoir dans le passé) l'activité de jugement qui y était présente.

Les verbes utilisés dans les relances ne seront des désignations d'activité actuelle que pour autant qu'ils portent sur cette activité, c'est-à-dire qu'il désigne l'acte de se rappeler, l'acte de moduler la saisie, l'acte de décrire. En revanche, toute sollicitation par des verbes qui créent une nouvelle activité actuelle autre, est à proscrire (penser, juger, évaluer, aimer) pour ne pas détourner l'activité actuelle de se rappeler.

Pour accompagner la description du vécu passé, il sera intéressant de privilégier les verbes

renvoyant à des actions d'exécution, de prise d'information, donc au faire et au percevoir au sein du passé.

Il est important de favoriser la description de l'action comme moyen de rester en prise avec la description (action matérielle et mentale, action de prises d'information et de traitement de l'information).

Créer les conditions d'une présentification du moment passé : quels ont les actes qui s'inscrivent dans le présent : le faire et le percevoir, mais en fait en v2 l'activité présente c'est de se souvenir et de verbaliser

Donc, on a deux plans d'activité :

- Actuel, se souvenir, et les verbes encouragent le souvenir par évocation, « laisser venir », « prendre le temps », « accueillir » plutôt que se rappeler, retrouvez, et même pire « exactement », à éviter les verbes d'actualité autres que ceux qui sollicitent l'évocation, et qui vont créer une déconnexion avec le revécu (jugement, explication, commentaire, appréciation).
- Passé, les verbes d'actualité : faire, percevoir,

Faire, observer, calculer, dire, courir, classer, peser, verbes désignant des actes matériels ou mentaux s'appliquant dans le moment de l'action, l'activité actuelle est de se souvenir, l'activité évoquée est inscrite dans le passé (percevoir dans le passé)

Penser, apprécier, sentir, ressentir, imaginer, verbes incitant à prendre l'activité passée comme support d'une autre activité que de se souvenir, ce qui fait apparaître une nouvelle activité actuelle qui prend pour objet l'activité passée (mais il est possible que dans l'activité passée j'ai une activité de jugement de pensée, d'appréciation, il faut bien distinguer les deux cas de figures).

La modulation vers des domaines de verbalisation

- Plus technique, je peux choisir sa catégorie de domaines de verbalisation (cf. (Vermersch 2006), est-ce l'action, l'émotion, le contexte, le but, des commentaires qui sont sollicités, (qu'est-ce que vous faites ; comment vous vous sentez ?
- -Dans quelles circonstances cela s'est-il passé ? ; que vouliez-vous faire ? ; qu'en pensez-vous ?).

le second système est relatif à la position du sujet par rapport à ce dont il parle : position

associée, dans laquelle il est en contact intime avec la sensorialité, la présence au vécu au sein du passé, position dissociée où le passé est nommé mais pas revécu ; méta position où le vécu est surplombé comme c'est le cas dans l'explicitation, le commentaire, le jugement.

c/ La modulation de la visée par les intentions qui la désigne spécifiquement : viser, saisir, maintenir en prise, moduler la prise, lâcher prise.

La sollicitation d'un acte de visée particulière se confond avec le fait de nommer un contenu et engage la personne non seulement à orienter son activité mentale vers ce contenu (déplacement de la direction de la visée) mais aussi à saisir ce qui est ainsi désigné.

La visée à vide :

Cependant, on peut vouloir viser un contenu, et en particulier un moment passé, alors que la mémoire ne nous en donne encore rien, sinon le fait indiscutable que j'ai forcément vécu ce moment-là. Par exemple, demander à quelqu'un de laisser revenir le vécu du dernier dimanche matin vers 11 h est basé sur le fait que vous avez forcément vécu ce dimanche matin. Ce qui ne veut pas dire que vous êtes en train de retrouver immédiatement quoi que ce soit relié à ce moment. Le fait de savoir que, nécessairement, vous avez mémorisé passivement des éléments de vécus de ce moment est une aide morale éventuelle, mais pas une aide technique directe. De ce fait, la saisie ne peut s'opérer tant qu'il n'y a pas de remplissement (tant que rien ne se donne à la conscience). Plutôt qu'une saisie, il faut alors solliciter le fait de maintenir en prise la direction de la visée, sachant que par le fait d'avoir lancé une intention éveillante en direction de cette cible passée, tôt ou tard des éléments de ce passé vont se redonner.

Le maintien en prise :

Mais quand la saisie est opérée, qu'un moment passé s'actualise, une des techniques essentielles à l'entretien d'explicitation est de solliciter un maintien en prise sur le moment, « prenez le temps de laisser revenir tout ce qui peut revenir de ce moment ... », souvent même c'est l'injonction directe « restez encore sur ce moment ! », sachant que compte tenu de la structure feuilletée du champ attentionnel, le seul fait de rester en prise avec un moment passé crée les conditions pour que de nouvelles informations reviennent.

Cette sollicitation dans le fait de rester en prise avec un moment est encore recherchée en redonnant dans la question l'objet attentionnel sur lequel la personne est fixée, et en le soulignant par des embrayeurs qui insistent sur le maintien en prise : « et là, juste au moment

où vous faites x, par quoi vous commencez ? ». Dans cet exemple, on peut voir aussi un trait caractéristique des relances/questions propre à l'entretien d'explicitation, la formulation reprend et conserve l'objet attentionnel désigné sur lequel la personne est actuellement déjà focalisée et qui l'a conduit à faire cette réponse, soit par exemple la réponse : « je pèse 100 g de farine ». La relance suivante va commencer par « et quand tu pèses 100 g de farine ... », cette première partie de la formulation a vocation expresse à conserver en prise l'attention de la personne sur ce moment-là en particulier. Je ne me contente pas de répéter ce que la personne a dit « peser 100g de farine », ou encore, pire, de lui dire « vous faites quoi ? », mais j'introduis ma relance par un début qui insiste sur ce qui est en train de se passer dans le rappel : « et quand ... », puis je redonne l'objet attentionnel tel qu'il était exprimé par la personne : « tu pèses ... ». Je pourrais être tenté de demander simplement : « qu'est-ce que vous faites ? », gardant implicite la relation à ce qui vient d'être dit, mais quand on rentre dans le détail de la description d'une action, il est intéressant et facilitant de redonner l'objet attentionnel tout en soulignant l'actualité par des formules comme : « et quand », « et pendant que », « et tout en continuant à », « et juste au moment où », suivies par la formulation de l'objet attentionnel comme la personne l'a elle-même énoncé. On a alors une relance très efficace pour maintenir en prise l'attention sur un moment déterminé.

Regardez bien ce qui se passe alors, en trois temps :

- Et quand (qui maintient la prise temporelle sur le moment),
- Tu pèses 100 g de farine (qui maintient la prise sur la détermination du contenu, comme il a été déjà exprimés),
- A quoi tu fais attention ... ou comment tu t'y prends ... ou qu'est-ce que fais ... la question n'apparaît qu'après la préparation des deux temps précédents.

Du point de vue de la teneur de sens, ce que nous voulons savoir, c'est comment la personne s'y prend pour déterminer 100 g de farine. Du point de vue des effets perlocutoires sur le maintien de la visée attentionnelle, les deux premières parties sont facilitantes.

A noter encore, que ces formulations ne font pas l'objet d'une attention spécifique de la part de l'interviewé, elles guident l'attention sans que l'attention de l'interviewé se tourne vers l'énonciation. Ces formules indiquent à l'activité cognitive de la personne quoi faire. Quand on vous indique une chose à voir en la pointant avec l'index, vous ne regardez pas l'index, vous tournez votre regard et votre attention vers ce qui est désigné.

Maintien en prise et fragmentation

Soulignons que le maintien en prise sur un objet attentionnel, conduit et permet d'en fragmenter la description, de l'examiner de manière plus détaillée, ou encore de laisser venir à la conscience / au rappel, les parties temporelles comme les micro-étapes de l'accomplissement des actes, ou la détermination plus précises des diverses propriétés qui caractérisent les actes et tout autant dans un autre registre, les qualités des objets, outils, conditions prises en compte.

Chaque formulation a vocation à produire des effets attentionnels particuliers de façon à créer les conditions d'une explicitation.

Lâcher prise partiel et maintien en prise de l'intention de visée : l'ouverture du champ attentionnel :

Quelquefois il est possible d'élargir ce qui est pris en compte, non pas en termes d'extension du champ (passer d'une situation à d'autres situations comparables par exemple), mais en terme de découvertes possibles de nouveaux détails dans ce qui est déjà en prise. Par exemple, une relance comme « y a-t-il encore autre chose qui vous revient de ce moment ? », ou un peu différemment « y a-t-il des choses dont vous n'avez pas encore parlé sur ce qui vous apparaît de ce moment ? ». Si vous vous rappelez la structure feuilletée du champ attentionnel (chap \$\$), ces relances visent la possibilité d'un lâcher-prise, et d'une ouverture à de nouveaux possibles au sein du rappel.

Comme on le voit, il est possible de moduler par les relances les propriétés de la visée attentionnelle, en modifiant sa direction ; la saisie, maintien en prise, lâcher prise ; la focalisation /défocalisation de la saisie. La focalisation suppose le maintien en prise

La modulation de la visée attentionnelle et le pôle égoïque.

Le pôle égoïque, je le rappelle, désigne la dimension identitaire et tout ce qui la caractérise comme les croyances et les valeurs. De plus, les circonstances de la vie sont autant d'occasion de fréquenter des micro-mondes : famille, famille élargie, école, lycée, stage, travail, relation amoureuse, bandes, club, pratiques rares, etc. qui vont donner l'occasion à chacun de se créer de façon plus ou moins nette et différenciées des co-identités, ou encore des rôles, des attitudes, qui seront progressivement plus ou moins cristallisées par les sollicitations répétées issues de toutes les situations qui s'y rattachent. Ce ne seront pas les mêmes postures, les mêmes attentes, les mêmes réactions selon que je m'exprime comme professeur ou comme

parent, comme automobiliste ou comme piéton, comme professionnel ou comme syndiqué, etc. La PNL utilise beaucoup l'appel à des co-identités pour mobiliser des ressources (voir le modèle de la « fertilisation croisée » (Dilts 1990; Dilts 1994), pour conduire les personnes à explorer des visions du monde et des ressources en les convoquant dans le présent, alors que la personne n'est pas dans la situation où elles sont spontanément sollicitées. Mais il s'agit là de travail d'aide au changement, d'accompagnement à vocation, sinon psychothérapeutique en tous les cas lié à un projet de développement personnel.

Dans l'entretien d'explicitation, nous sommes d'abord en projet de recueillir de l'information, pas de changer l'autre. Cependant, pour que la posture de l'entretien d'explicitation soit présente, c'est-à-dire la visée d'un moment vécu passé spécifié, le fait de privilégier une verbalisation descriptive du déroulement du vécu plutôt que de fournir des explications ou des commentaires, le fait de pratiquer ce rappel passif, sensoriellement fondé qu'est l'évocation suppose de faire exister une co-identité qui pour certains ne préexiste pas à l'entretien parce qu'il n'y a pas eu d'expériences de vie qui donne sens à la mise en place de ces différents traits. De ce fait, ces gestes mentaux paraissent à certains comme nouveaux, impossibles, incompréhensibles, inconfortables et mêmes sont clairement refusés (voir les beaux exemples dans la thèse d'A. Cazemajou (Cazemajou 2010), le chapitre 3, la partie sur « la dimension agonistique dans l'entretien d'explicitation »). Dans ces difficultés, il apparaît que le mode de guidage utilisé pour la focalisation ou pour l'évocation, appelle une co-identité particulière, et lors de la formation de base les stagiaires non seulement apprennent des techniques, mais aussi construisent, cristallisent une nouvelle co-identité. Mais on le voit, pour l'entretien d'explicitation, la modulation de la visée n'est pas initiée par le pôle égoïque, mais plutôt l'inverse : le pôle égoïque est modulé par les actes de mémoire sollicités, par l'extension réduite du contenu visé, par l'insistance sur la demande de verbalisation descriptive, et plus profondément encore par la sollicitation du consentement à ce qu'il en soit ainsi.

2/ Les effets perlocutoires d'induction dans l'entretien d'explicitation.

Pour mener un entretien d'explicitation dans de bonnes conditions, il faut que le climat relationnel soit bon, et pour cela que la confiance soit installée de façon à permettre le *consentement* à se tourner vers son vécu et le décrire, connaître ce vécu, le reconnaître devant témoin, le partager avec son interlocuteur. Ce consentement à soi-même et à l'autre qui accompagne est une des conditions fondamentales de la pratique de l'introspection. L'état interne qui est recherché et sollicité chez l'interviewé est donc la confiance. On ne peut ni

créer la confiance, ni la demander, la confiance est un état interne, il peut cependant être induit par des actes de parole qui inspire la confiance, qui crée les conditions pour que la confiance soit présente.

Le cadre contractuel de l'interview ou de l'échange joue bien sûr un grand rôle : savoir et mettre au clair ce que l'on va faire ensemble, préciser qui est à l'origine de la demande, clarifier les conditions de confidentialité, définir les limites que l'on respectera si l'interviewé ne souhaite pas répondre, sont autant d'éléments qui posent un cadre permettant l'orientation claire de la personne dans la situation et les conditions éthiques qui seront pratiquées. Dans l'entretien d'explicitation nous avons mis en place systématiquement des formulations qui visent à créer (induire) un climat de confiance : par exemple, nous allons privilégier le fait de « proposer », comme dans « je vous propose », qui est une formulation cognitivement simple et donc facilement compréhensible, et qui prépare à l'énoncé d'une suggestion, d'une proposition, sans pour autant donner un ordre, sans affirmer une autorité. « Je vous propose » laisse la place dans sa formulation à la possibilité d'une évaluation de la demande qui est faite, et donc à l'autorisation contractuelle d'un refus éventuel.

C'est un bon exemple de recherche d'un effet induit. Souvent cette formulation est suivie d'une formule complémentaire plus directe, « si vous en êtes d'accord ... », « si cela vous convient », « si vous voulez bien » etc. Formulation qui a pour but de permettre à la personne questionnée qu'elle peut vraiment évaluer sa disponibilité à répondre. On voit l'effet inducteur comme la conséquence indirecte du fait de demander son accord à l'autre. Ainsi, sur le mode direct il est demandé un accord, et sur le mode indirect il est induit un état de confiance par le fait qu'un accord soit à la base de toute proposition.

Un autre exemple de recherche d'effet induit est celui qui est lié à l'apparition d'un « défi de mémoire ». J'appelle « défi de mémoire » le moment où l'interviewé fait des efforts pour se rappeler un point particulier, et ce faisant il sort de la mémoire d'évocation dont le contenu ne se donne pas par un effort de rappel, mais par un laisser venir soutenu. Dès que l'intervieweur voit apparaître les signes de cet effort (le front se plisse, l'interviewé se demande à lui-même par exemple « qu'est-ce que j'ai dit exactement ? »), il relance en disant « ça n'a pas d'importance ... laissez ça de côté ... » et dans la foulée « qu'est-ce qui vous revient de ce moment ? ». Le but est de restaurer l'état de passivité, l'état qui permet à la mémoire d'évocation de fonctionner. Donc, nous ne disons pas : « Arrêtez de réfléchir ! » ou « Arrêtez de chercher l'information », mais plutôt, nous essayons juste de désamorcer l'importance

accordée au fait de retrouver telle ou telle chose précisément, et dans la foulée nous posons une question qui encourage de se tourner vers le passé sur un mode passif, ouvert à tous les possibles, condition pour rétablir à la fois l'acte d'évocation et le pont sur le passé.

Souvent aussi, l'intervieweur « remercie » l'interviewé après une séquence d'approfondissement, ou après l'acceptation d'un effort supplémentaire. A la fois c'est un vrai remerciement pour les efforts que consent l'interviewé, et c'est une manière de marquer de façon positive le fait que la relation produit des fruits, et donc encourager le climat positif de la relation.

Comme dans toute recherche d'effet perlocutoire au sein d'une pratique qui doit s'apprendre, on peut, comme je viens de le faire, souligner ce qu'il faut faire, mais il est important aussi de pointer ce qu'il faut désapprendre de faire : supprimer les suggestions négatives, comme « ne faites pas ... », supprimer tout de qui est marqué de l'impératif, qui se rapproche d'une forme de commandement, et enfin, ne pas amalgamer les deux rôles. Par exemple, éviter les formulations collectives présentes dans certaines activités, comme « on va faire », « remettons-nous en évocation », qui ne distinguent pas l'activité de l'interviewé et celle de l'intervieweur. C'est l'interviewé qui décrit, qui évoque, qui mobilise son passé et consent à en parler. Des formulations apparemment anodines, comme « j'aimerais que vous reveniez à ce moment », « je souhaiterais que l'on continue », confondent la motivation de l'intervieweur « marqué par le je, qui est la sienne » et celle de l'interviewé. C'est très différent de « je vous propose, si vous voulez bien, de revenir ». Dans cette seconde formulation le « je » de l'intervieweur est légitime, il est dans son rôle de guidage et d'initiative et il donne à l'autre sa place et la possibilité de consentir ou pas. Pour la qualité de la relation tout au long de l'entretien, il me paraît important que la place de chacun soit clairement marquée, indiquée, redonnée.

Dans le domaine des inductions d'état interne, l'entretien d'explicitation n'a pas vocation à n'obtenir que cet effet, comme ce serait le cas d'un relaxologue, mais il doit prendre en compte que la relation d'échange repose sur un climat de confiance et de respect mutuel, et pour cela quelques formulations peuvent y contribuer en conscience.

3/ Les effets perlocutoires du convaincre dans l'entretien d'explicitation

La mise en œuvre et la recherche des effets du « convaincre » sont normalement invisibles en tant que tels, dans le sens où ils ne sont pas précédés par une déclaration d'intention précisant

à l'autre que l'on va chercher à le convaincre. C'est le fait de produire un discours organisé de telle ou telle manière qui va convaincre et son efficacité peut souvent résider sur le fait qu'apparemment on ne cherche pas à convaincre.

Quelles sont les croyances que l'entretien d'explicitation sollicite ? Essentiellement, la croyance qu'évoquer son vécu passé est possible, au moment même où la personne a l'impression qu'elle ne se rappelle pas, qu'elle ne va pas retrouver. Dans ces moments-là nous cherchons à accompagner la personne dans un acte de rappel passif qui repose –comme nous l'avons vu au chap. \$\$- sur un laisser venir et un contact quasi sensoriel avec le vécu du moment passé. Pour réaliser cette adhésion à la possibilité de mobiliser cet acte, la manière dont nous cherchons à convaincre l'autre est de ne rien dire de spécial, de ne pas attirer l'attention sur le fait que la personne est sollicitée à accomplir un acte cognitif inhabituel, d'autant plus que cet acte est largement involontaire. Le travail sur les croyances de l'autre repose entièrement sur le fait de ne pas éveiller les méfiances et autres croyances négatives selon lesquelles « je ne peux pas me souvenir, la preuve c'est que là, tout de suite, je ne retrouve rien ».

Autrement dit quand je commence par dire à l'autre « je vous propose de prendre le temps de laisser revenir un moment où vous avez vécu x », le fait de faire la proposition sur le mode d'un allant de soi contient une sollicitation forte du fait de croire que c'est possible, sinon ce serait dit autrement, avec des alertes, des « si vous voulez bien essayer ... » ou « essayez quand même ! » qui seraient autant d'avertissements comme quoi ce qui est proposé est probablement difficile, incertain, ne réussira peut être pas ... Ce serait des formulations qui agiraient fortement sur les croyances, mais sur un mode négatif.

Autrement dit, les effets perlocutoires reposent sur le fait de faire des propositions qui influencent les croyances du destinataire, en lui suggérant indirectement que c'est normal, habituel, possible, facile, et ce qui de ce fait le devient.

Les croyances sont sous-jacentes au contrat d'interaction qui est mis en place dans l'échange, qu'il soit un entretien ou un échange au passage en groupe.

Note : Développer une représentation forte de la "matérialité" des effets perlocutoires.

Ces débuts d'explication des causalités perlocutoires et de leur usage dans l'entretien d'explicitation peuvent sembler relativement évidents quand ils sont présentés sur le mode explicatif comme c'est le cas dans ce chapitre. Mais c'est une autre activité que d'intégrer cette « conscience perlocutoire » dans l'activité d'énonciation. Notre parole est ancrée dans le sens, dans l'intention de dire avec clarté, ce que nous voulons dire, et la prise en compte des effets perlocutoires demande de s'ouvrir en conscience non seulement au sens du dit, mais à la prise en compte des effets sur l'autre. Pour pouvoir servir en temps réel les intentions du praticien, il me semble que l'objectif est d'arriver à ce qu'il se représente, qu'il vive, qu'il ressente les effets perlocutoires au moment même où on en a besoin, afin que l'énonciation puisse se mettre plus clairement au service des buts professionnels, que l'énonciateur anticipe les effets qu'il veut obtenir, qu'il analyse clairement et plus vite les composantes de la réponse obtenue.

En un sens, il n'y a là rien de mystérieux.

Par exemple, dans l'apprentissage de l'induction de transe par la technique dite "conversationnelle" de Milton Erickson, ou bien dans le guidage de rêves éveillés, ou lors de l'accompagnement de la relaxation, sont autant de cas où la plus grande partie de l'apprentissage professionnel consiste à maîtriser des formulations productrices du résultat recherché, et tout autant à apprendre à perdre l'habitude d'utiliser certaines formulations qui viennent spontanément comme traduction naïve et directe de l'intention, mais qui se révèle en fait contre productives, inhibantes, empêchant d'atteindre le but visé. Peut-être que le caractère inhabituel, moins proche de la vie quotidienne de l'induction de transe, du rêve éveillé dirigé, de la relaxation, peuvent donner une fausse évidence aux formulations que l'on apprend à utiliser. Puisque c'est un peu spécial, c'est normal que l'on formule des phrases inhabituelles, "spéciales" elles aussi ? Mais si l'on ne laisse pas détourner par ce caractère inhabituel, on est ramené à la question réellement importante :

Qu'est-ce qui fait que ces formulations produisent les effets que l'on constate ?

La lecture des transcriptions des séances de Milton Erickson, n'apporte directement aucune explication. Les protocoles sont à la lecture, d'un ennui profond, tissés de banalités enchaînées les unes aux autres. Qu'est-ce qui peut les rendre efficace ? Au-delà d'un savoir-faire

empirique peut-on trouver un fil d'intelligibilité ? Bandler et Grinder ont montré un premier fil d'intelligibilité du caractère éminemment technique de ces apparentes banalités (Bandler and Grinder 1975).

Ceux qui ne connaissent pas les techniques de l'entretien d'explicitation ne voient rien non plus et disent, en toute bonne foi, que c'est exactement comme ça qu'ils font. Ces techniques sont tout aussi transparentes que celles d'Erickson.

Pour servir cette volonté d'application en temps réel du passage adéquat entre intention et énonciation, l'animation des stages "entretien d'explicitation" m'a montré qu'il était intéressant de pouvoir se représenter les effets perlocutoires de manière très concrète, comme étant des effets quasi matériels. Ce qu'ils ne sont pas réellement bien sûr, dans la mesure où il y a action à distance, sans médiation matérielle.

Mais il faut aller plus loin. Par contraste, le confort conceptuel des effets illocutoires (donc pas perlocutoire) repose sur le fait que ces effets sont des changements incorporels, c'est-à-dire qu'ils n'y a pas de modification de la matière, mais modification de statut : vous étiez présumé innocent et après le verdict vous êtes devenu coupable, vous étiez célibataire et après l'échange de promesse devant le maire, vous avez changé d'état civil, vous êtes marié. L'efficacité de ces actes illocutoires repose sur la force de contrainte des lois et conventions sociales. Par le fait que le président de séance, dûment habilité, déclare la session ouverte, elle est ouverte, par convention. Par le fait d'avoir défini au préalable dans le cadre légal, conventionnel, les conditions d'ouverture d'une séance, le fait de prononcer les paroles requises par ce cadre, produit l'effet recherché. Tout repose sur le cadre réglementaire préalable et sa force d'obligation. En dernier recours cependant, la loi s'impose par la force physique, envoi de policiers ou de soldats pour assurer l'application de la loi. En dernière instance, on retrouve la simplicité de la causalité matérielle sous la forme de la contrainte par corps qui donne "force" à la loi.

Dans le cas des effets perlocutoires, tout repose sur la compréhension de ce qui est énoncé et sur l'obéissance ou la disposition à être influencé, disposition immanente au principe même de tout langage !

Dans la mesure où le langage est un renvoi aux référents, le langage n'est que le représentant des expériences, des pensées, des sentiments humains pour autant qu'ils ont été discriminés, conscientisés ; avoir appris à nommer, à repérer, le monde intérieur et extérieur, ouvre la porte à ce que les expériences de références, les réalités indexées, puissent être mobilisées par le fait

que le mot correspondant soit prononcé par moi ou par un autre.

Il est inhérent à l'échange des paroles que l'on puisse en être influencé.

Pour les effets attentionnels :

Quand par les termes de ma demande, sous la forme d'une question, je provoque un changement de visée en orientant l'attention dans une direction nouvelle, ou bien quand je suggère par mes formulations le maintien sous le faisceau attentionnel de ce à quoi la personne accède ; dans tous ces cas, je peux me représenter d'une manière quasi matérielle le fait que ma question "change la direction de la tête du sujet", ou bien lui "garde la tête sur le même objet" fermement, délibérément. Bien sûr, je suis dans la métaphore. La visée attentionnelle ne se confond pas avec l'orientation de la tête, ni avec la direction du regard, sinon de manière symbolique, mon discours a vocation de manière pédagogique à susciter une représentation causale.

Faire attention à quelque chose, c'est bien opérer une visée, orienter son regard de chair ou mental dans une direction déterminée² (pour se restreindre pédagogiquement à la seule modalité visuelle) ; continuer à y faire attention c'est rester dans cette direction, tenir la posture, focaliser le regard, plisser les paupières physiques ou spirituelles (mais quand on fait attention en esprit, on peut observer que les yeux se plissent aussi). Mais me direz-vous, nous ne sommes pas dans la perception, mais dans le rappel, dans l'acte de rappel particulier qu'est l'évocation. Et précisément, c'est ce que nous avons redécouvert avec l'explicitation, le geste de l'évocation offre la possibilité d'opérer un déplacement du regard dans le souvenir. Ce que je dis à l'autre, déplace son regard dans le passé présentifié par l'acte d'évocation, ou soutient le maintien en prise de l'objet, de la situation, du moment regardé pour qu'il parcourt, découvre, change de focale (du détail, au global ou l'inverse ; des personnages à l'environnement ou l'inverse ; des animés aux objets, outils ; de l'arrêt sur image comme une diapositive à l'animation temporelle comme la vidéo etc.)

Ensuite la difficulté est de suspendre le sens de ce qui est dit, pour le traduire en propositions de mouvement attentionnel. Toute notre expertise en termes de syntaxe, de sémantique, toute

2 Je laisse de côté les cas de figure appartenant à d'autres activités, psychothérapeute, veille, chasse, où l'attention est au contraire soigneusement "flottante", "défocalisée" pour essayer de saisir l'imprévu, dont je prévois cependant qu'il a des chances d'apparaître.

notre connaissance experte de la langue comme utilisateur professionnel, tout cela doit être suspendu pour privilégier un nouveau regard : non plus "Qu'est-ce que cela veut dire ?" ou "Comment est-ce dit ?" mais « Qu'est-ce que ce que je dis, fait à l'attention de l'autre ? », sur quoi je la fixe ? Comment je la mobilise ? Comment je la déplace ou je la maintiens en prise ?

3 Indications sur la méthodologie d'étude des effets perlocutoires dans un entretien.

Dans les parties précédentes de ce chapitre, j'ai développé d'abord un discours modélisateur pour construire le schéma des différentes causalités perlocutoires, puis en tant que praticien de l'entretien d'explicitation, j'ai pointé la lecture en temps réel des effets des questions et relances, dans cette troisième partie, je voudrais montrer comment étudier les effets perlocutoires de manière plus systématique, comme nous l'avons déjà esquissé dans (Vermersch 2000; Vermersch 2003; Vermersch 2003; Martinez 2004; Maurel 2004; Vermersch 2004). L'objectif est donc de pointer les conditions méthodologiques et la nécessaire complémentarité entre le point de vue en première personne pour l'accès aux données intimes et le point de vue en troisième personne qui exploitera les données publiques. Autrement dit, comment l'entretien d'explicitation peut-il être utilisé pour étudier les effets perlocutoires de l'entretien d'explicitation.

a/ Le schéma d'étude le plus simple est celui qui est basé sur la mise en correspondance entre le discours du locuteur qui vise à la production d'un effet, et la réponse du destinataire, si je reste dans le cadre de l'entretien d'explicitation pour l'exemple, cela donne le schéma :

Question → Réponse 2

Ce binôme permet de documenter la relation entre la réponse produite et la question émise. Documente-t-elle ce qui était demandé ? Est-elle une forme de négation, de commentaire ? N'a-t-elle aucun rapport ? La base de l'étude des effets perlocutoires est de mettre en relation une réponse réelle à une question réelle, pour cela il faut noter, enregistrer les verbalisations et si l'on veut être complet, filmer l'interaction pour avoir aussi le non verbal. Les données sont observables et publiques, le discours de l'un et de l'autre seront analysés, et l'interprétation se fera par inférence sur le lien entre les deux discours censés découler l'un de l'autre. Il n'est pas nécessaire de demander aux interlocuteurs des informations intimes.

b/ Mais si on élargit l'enquête, on peut se demander qu'est-ce qui a motivé la question et sa formulation, autrement dit quelles étaient les intentions perlocutoires de celui qui pose la

question. Que veut-il savoir ? Quels sont ses buts en énonçant ce qu'il dit ?

[Intentions → Question] → [Réponse2]³

Ce schéma doit permettre d'analyser et comprendre deux choses distinctes :

- ce que l'intervieweur cherchait à connaître, donc, son intention,
- mais va permettre aussi d'apprécier l'adéquation de l'énonciation à l'intention.

Est-ce que ma question est formulée de telle manière qu'elle sert mon intention ?

Dans la formation, puis dans les premiers entretiens, l'expérience montre que les questions produisent des réponses qui surprennent l'intervieweur, parce qu'inadéquates à ce qu'il voulait obtenir. En étudiant la relation entre intention et énonciation, on s'aperçoit qu'il y a un décalage, et que l'interviewé a répondu à la question telle qu'elle était formulée, et le décalage vient de l'inadéquation entre la formulation de la question et l'intention qui la motivait.

Mais pour pouvoir faire cette comparaison, il faut connaître l'intention. On pourrait penser qu'il est simple d'inférer de la question quelle était l'intention. Mais précisément ce que l'on souhaite explorer ce sont les décalages entre formulation et intention. Le seul moyen de faire apparaître ce décalage éventuel est de recueillir l'expérience intérieure de celui qui l'a vécu, dont de recueillir des données de verbalisation, par exemple grâce à un entretien d'explicitation sur les intentions de l'intervieweur, de manière à pouvoir analyser les relations entre intentions et formulations.

c/ Cependant, si l'on veut vraiment explorer les intentions, il peut être utile de les croiser avec les informations qui les fondent, par exemple savoir ce qui a été dit précédemment par l'interviewé, et chercher à comprendre ce que l'intervieweur en a compris, comment il l'a analysé pour se donner un nouveau but qui va le conduire à élaborer sa nouvelle question. Il faut donc introduire de nouvelles données, par exemple le tour de parole précédent c'est-à-dire dans ce cas la réponse précédente.

[Réponse 1] → [Interprétation → Intentions → Question] → [Réponse 2]

A nouveau on dispose d'éléments observables enregistrés qui permettent de faire des inférences sur le lien entre la question et ce qui l'a précédé : la réponse précédente. Mais on

3 Je me sers des crochets [...] pour séparer les deux personnes.

peut doubler ces inférences en faisant verbaliser par l'intervieweur ce qu'il a saisi dans la réponse précédente, comment il l'a interprété. Pour ce faire on doit encore utiliser l'entretien d'explicitation pour mobiliser le rappel et la description des différentes couches de l'expérience intérieure au moment de l'écoute de la réponse.

Ce schéma a le défaut de rester ponctuel, au sens de local. Il est donc un peu trop étroit, car la détermination des intentions qui président à la nouvelle question, n'est pas fondée seulement sur la réponse précédente, il ne s'agit là que de la détermination locale. On peut penser que les intentions sont à la fois nourries du projet général de l'entretien, en termes de fils conducteurs (voir chapitre suivant), mais aussi d'une conscience actuelle des réponses déjà données précédemment et qui ont permis à l'intervieweur de mémoriser la présence d'incomplétudes, la nécessité de revenir à un thème donné etc. Ce sera donc intéressant dans le recueil de données de recherche de conduire l'intervieweur à s'exprimer sur les horizons de sens qui participent à la détermination de ses questions et de leurs enchaînements, de manière à confronter le fil des questions effectives et ses intentions.

d/ Jusque-là, je n'ai proposé d'explorer que le lien entre intention perlocutoires, énonciation (question) et réponses, donc essentiellement le versant de l'activité de l'intervieweur. La réponse 2 nous servant de révélateur quant au succès des effets perlocutoires poursuivis.

Cependant, cette activité de répondre n'est pas simple et unitaire, elle est organisée autour d'une disposition d'écoute (mode d'accueil, confiance, attentes particulières) ; la formulation de la question doit être interprétée, comprise, évaluée par l'interviewé; et l'intention de réponse une fois formée doit trouver une énonciation qui soit à la fois dans une forme d'adéquation à la question et d'adéquation à l'intention d'exprimer.

[R1]→[Questions]→[Disposition→ Interprétation / Compréhension→Intention→ Réponse]

La possibilité de documenter l'activité intérieure de l'interviewé repose donc essentiellement sur la verbalisation descriptive qu'il pourra en produire. L'intérêt pour ce supplément d'information est de pouvoir mieux éclairer le lien de départ entre question→réponse, dans la mesure où la réponse n'est pas que réponse à la question, mais réponse à la situation globale. Les effets perlocutoires délibérément recherchés par la question rencontrent un ensemble de conditions qui vont en moduler les résultats : refus de répondre ou volonté de bien faire ; appréciation de la question comme signe d'un jugement ; quiproquo sur le sens de la

question ; incapacité à trouver des éléments de réponse ; manque de vocabulaire pour l'exprimer ou inadéquation du vocabulaire pour rendre compte de l'expérience qui répond à la question etc.

Pouvoir étudier en détail les effets perlocutoires me semble donc reposer sur une démarche empirique qui doit documenter des données publiques, observables et des données intimes du monde intérieur.

Schéma des points à documenter pour éclairer les effets perlocutoires.

Locuteur/intervieweur		Destinataire / interviewé			
Intention		Attentes projets			
	Énonciation	Compréhension			
	Écoute et observation		Délibération		
	Observation et écoute			Intention	
	Observation et écoute				Réponse
(privé)	(public)	(privé)	(privé)	(privé)	Privé/public

Ce schéma est très simpliste, il ne prétend pas être réaliste. D'une part il ne porte que sur un tour de parole, qui privilégie la direction locuteur, destinataire, alors que l'inverse sera tout aussi important, même s'il y a, par force, une dissymétrie entre la posture d'un professionnel exercé et son client. D'autre part, la logique linéaire de passage d'une étape à l'autre (par exemple, compréhension puis délibération puis ...) ne correspond pas à la réalité, dans laquelle on peut s'attendre à de nombreuses boucles, reprises, revirements, enjambement et relation à distance.

L'analyse des effets perlocutoires ne repose pas sur la constitution d'un corpus d'exemples inventés, ou recueillis dans les fictions, mais sur l'observation de situations d'échanges réelles.

C'est aussi vrai pour les effets perlocutoires produits sur soi-même, il ne s'agira pas d'inventer des exemples ou de les emprunter à des romanciers, mais de décrire un vécu singulier dans lequel un tel effet apparaît, en suivant la méthode propre à la description des vécus telle qu'elle est pratiquée en psychophénoménologie.

Mon présupposé, issu de plusieurs années de recherches sur le point de vue en première et seconde personne, est qu'aussi bien le locuteur que le destinataire sont capables de verbaliser des éléments de réponse à ces questions, à condition d'employer les techniques appropriées de questionnement. Voir le travail que nous avons fait sur l'analyse de l'effet des relances dans un entretien (Vermersch 2003; Vermersch 2003; Vermersch 2004).

La méthodologie que je propose consiste donc à rassembler des données en troisième personne (traces, observables, enregistrés ou transcrits) et des données en première personne issues des verbalisations explicites des vécus de chacun. Avec ces verbalisations, on dispose de descriptions, commentaires, interprétations que l'on peut chercher à rapprocher des observables, et examiner comment ces verbalisations modulent, corroborent, infirment, les inférences que l'on peut faire sur les observables. Une bonne partie des réactions subjectives ne se manifestent pas publiquement par des changements d'intonation, des modifications gestuelles, posturales ou des mimiques, ces réactions peuvent rester privées⁴, donc non observables. Or dans de nombreuses recherches actuelles, nous obtenons des données de verbalisation qui contredisent ou complètent d'une façon inaperçue sans cela, les données enregistrées en vidéo cf. (Gouju, Vermersch et al. 2003; Gouju, Vermersch et al. 2007) (Mouchet 2005) (Cahour, Brassac et al. 2007). Des changements d'état émotionnel, des activités cognitives importantes, des prises de décision, des changements de croyances sont ainsi verbalisés alors que les observables sont neutres, et ne traduisent rien de ces modifications importantes de l'activité privée.

Quelques remarques pour conclure ce long chapitre.

Je crois avoir montré que cette réflexion sur les effets perlocutoires est née de buts qui pour être atteints ont engendré la création et/ou l'adaptation d'outils, ce qui a permis d'exercer une pratique, donc d'accumuler de l'expérience, des repérages de ce qui marche et qui ne marche

4 En utilisant le concept de "privé" je ne rentre pas dans la discussion issue de Wittgenstein sur "le langage privé", reprise longuement par Bouveresse, privé est ici pris au sens descriptif de non public c'est-à-dire "non observable" par quiconque d'autre que moi.

pas. Puis, son enseignement a engendré une mise en forme et une systématisation des outils, tout en développant des questions sur ce qui en fonde l'efficacité. Vouloir documenter ces questions, c'était prendre la pratique comme objet de recherche. Dans ce chapitre particulièrement, répondre à la question « qu'est-ce que je fais à l'autre avec mes mots » ? et « quels mots choisir pour guider l'autre de façon déterminée (avec son consentement) » ?

Les questions auxquelles j'essaie de répondre dépassent largement le seul cadre de l'entretien d'explicitation. Cette technique d'entretien aura été l'outil privilégié pour les rencontrer pratiquement et pour les en faire des objets de pensée, sur un mode productif. Tous les échanges posent les problèmes des effets perlocutoires, mais surtout tous les échanges professionnels, organisés, finalisés devraient être envisagés sous l'angle des intentions perlocutoires qui sont présentes, sur les effets perlocutoires recherchés et obtenus. Je n'arrive toujours pas à comprendre pourquoi ce thème n'a pas déjà été traité de façon systématique, vu l'ampleur des besoins auquel il correspond.

Arrivé au terme de ce long chapitre, qui aurait dû prendre à lui tout seul la forme d'un ouvrage, la prise de conscience de l'ampleur des problèmes posés, rend ma propre tentative de modélisation nécessairement provisoire et imparfaite, elle ne peut être qu'une esquisse, répondre dans toute son extension à la question des effets perlocutoires me paraît un programme de recherche immense et pluridisciplinaire, dans lequel le travail des praticiens est essentiel. Seul l'isolement de la recherche, de l'université, de l'immense avancée des pratiques relationnelles permet de comprendre pourquoi les spécialistes du langage et de la communication ne les ont jamais étudiés. Les praticiens sont toujours largement en avance sur la recherche.

Bibliographie

Bandler, R. and J. Grinder (1975). Patterns of the hypnotic techniques of Milton H. Erickson. Cupertino, Meta publications.

Cahour, B., C. Brassac, et al. (2007) Etude de l'expérience du sujet pour l'évaluation de nouvelles technologies : l'exemple d'une communication médiée. Revue d'Anthropologie des connaissances. **1**, 22

Cazemajou, A. (2010). Le travail de yoga en cours de danse contemporaine : analyse anthropologique de l'expérience corporelle. UFR Sciences et techniques des activités physiques et sportives. Clermont-Ferrand Clermont-Ferrand 2: 465.

Dilts, R. (1990). Changing belief systems with NLP. USA, Meta publications.

Dilts, R. (1994). Strategies of genius : vol 1 Aristotle Sherlock Holmes Walt Disney Mozart. Capitola, Meta publications.

- Gouju, J.-L., P. Vermersch, et al. (2003). "Objectivation des actions athlétiques par entretien d'explicitation. Etude de cas." STAPS(62): 59-73.
- Gouju, J.-L., P. Vermersch, et al. (2007). "A psycho-phenomenological Approach to sport Psychology : the presence of the opponents in hurdle races." Applied sport psychology. **19**(2): 173-186.
- Martinez, C. (2004). "Ma participation à l'exercice d'analyse d'une unité de relance." Expliciter(55): 38-40.
- Maurel, M. (2004). "Nouvel exemple d'analyse inférentielle des relances." Expliciter(55): 12-15.
- Mouchet, A. (2005). "Subjectivity in the articulation between strategy and tactics in team sports : an example in rugby." Italian journal of sport sciences **12**(1): 24-33.
- Vermersch, P. (1994, 2010). L'entretien d'explicitation. Paris, ESF.
- Vermersch, P. (2000). "Examen critique des relances et répliques." Expliciter(37): 25.
- Vermersch, P. (2003). "Quelques exemples sur les effets des relances." Expliciter(51): 22-25.
- Vermersch, P. (2004). "Exemple d'utilisation du schéma d'analyse des effets des relances (actes, attention, état interne)." Expliciter(55): 27-30.
- Vermersch, P. (2006). L'entretien d'explicitation. Paris, ESF.
- Vermersch, P. (2007). "Approche des effets perlocutoires : 1/ Différentes causalités perlocutoires : demander, convaincre, induire. ." Expliciter(71): 1-23.
- Vermersch, P., N. Faingold, C. Martinez, C. Marty, M. Maurel, (2003). "Etude de l'effet des relances en situation d'entretien." Expliciter(49): 1-30.