

Entretien avec Dominique

MICHÈLE VERNEYRE

Le contexte

Nous n'analysons ici que l'entretien et les techniques qui permettent que les stratégies mentales se dégagent :

- de ce qui est dit sur le contenu,
- des activités perceptives,
- des actions ou des comportements qui découlent ou s'imbriquent avec les activités mentales.

L'expérience nous prouve qu'il n'y a pas de difficulté à aider un sujet à trouver des remédiations si ses stratégies efficaces ont été mises à jour. Mais nous n'aborderons pas la remédiation aujourd'hui.

L'entretien qui suit a eu lieu dans le cadre d'une démonstration faite au cours d'une formation de formateurs. Il a été suivi d'un échange en deux temps avec les stagiaires ; en partie avec l'intéressé et en partie sans lui. Le premier temps a été consacré à des vérifications et à des questions supplémentaires posées par les participants, à des hypothèses de remédiation (s'il était un élève avec des difficultés en anglais qu'aurait-on pu lui proposer ?) et à des propositions sur lesquelles l'interviewé a donné son avis. Le deuxième temps avait pour but une analyse des objectifs de mes questions et les indicateurs de fonctionnement mental mis en évidence par les réponses, afin d'éliminer le non-dit de nos appréciations sur le profil de Dominique étudié en « gestion mentale ».

En effet, l'un des organisateurs était venu avec un ami prêt à répondre à nos questions, pour nous rendre service et parce qu'il aime parler de son métier. Ces conditions sont à la limite du volontariat nécessaire pour mettre en évidence un profil, car le sujet ne cherchait pas spécialement à savoir quelles étaient ses stratégies mentales, et encore moins à les réinvestir dans un

domaine précis. Dans ce cas, mon objectif n'était donc pas tant la prise de conscience du sujet lui-même que celle des auditeurs ! C'est-à-dire que je voulais renvoyer des reformulations dans lesquelles il se reconnaisse, tout en mentionnant les indicateurs les plus précis de son itinéraire mental, pour les faire découvrir aux stagiaires en même temps que moi, pendant l'entretien.

Dominique ayant accepté que notre échange soit publié, vous pourrez le lire soit comme il a été entendu, en cherchant vous-même le parti que vous auriez tiré des réponses ou les questions que vous auriez aimé poser, soit en prenant en compte en parallèle les analyses, les hypothèses que je faisais moi-même et les indicateurs mentaux que je soulignais au fur et à mesure qu'ils m'étaient donnés (texte en italique venant après le passage auquel ils se rapportent). Après quoi, je dirai ce que je considère comme caractéristique dans ce dialogue pédagogique.

Le dialogue

L'échange

M — Je ne sais pas si Paul vous a raconté ce que nous avons l'habitude de faire, mais...

D — Je sais pas trop.

M — Non, donc ce que nous cherchons à faire pour aider des élèves en difficulté, c'est de les aider à prendre conscience de ce qui se passe dans leur tête, quand ils réussissent bien quelque chose. Dans ce qu'ils réussissent bien ils ont mis en place spontanément des stratégies mentales efficaces. Comme on n'en est pas conscient on ne peut pas les transférer. Donc ils réussissent bien le skateboard, la planche à voile, ou des choses comme ça et ils réussissent mal en mathématiques ; alors que, sans doute, les stratégies pourraient être transférables.

D — ...

M — Alors, si vous le voulez bien, ici ce n'est pas pour chercher des remédiations mais c'est pour aller à la découverte des stratégies de quelqu'un qui, comme vous, compose des paysages dans sa tête.

D — Oui, je n'y vois pas d'inconvénient.

M — Les questions que l'on pourrait vous poser d'abord c'est : comment est-ce que vous prévoyez un aménagement dans votre tête ?

D — Un aménagement de jardin ?

M — ...

D — Alors là il y a d'abord le premier contact avec le client et puis on lui demande ce qu'il veut, à quoi il rêve et puis ensuite, malheureusement on est obligé de lui demander le budget et en fonction de ça, eh bien on discute avec lui. On part en principe du lieu où il habite.

M — ...

D — Où il se relaxe en principe, c'est la salle de séjour, certains, c'est la cuisine, et puis on essaie d'aménager l'espace extérieur en fonction du désir du client. Il faut lui présenter ça comme un tableau dans chaque salle pour qu'il voie son jardin par toutes les fenêtres et qu'il ait l'impression de rêver un peu.

M — ...

Objectifs hypothèses

Remarques — indicateurs GM

Vérification de la connaissance de nos objectifs par l'interviewé.

Précision sur les objectifs de l'entretien.

Question sur l'évocation.

« Il y a d'abord... et puis ... et puis ensuite ... » indicateur de linéarité ?

Restitution, il raconte, on peut inférer des évoqués en P3, car il prend en compte des indicateurs variés, logiques et rationnels.

« Et puis »

Restitution, il raconte, on peut inférer des évoqués en P3, car il prépare l'ensemble de son travail, mais on ne sait pas comment.

D — Ensuite on laisse passer un certain temps, un, deux, trois jours et puis on va recontacter le client. Il a rêvé et on fait la synthèse de tout ce qu'il nous raconte.

M — Alors nous maintenant, ce qu'on va chercher c'est à savoir quand vous prenez contact avec le client, quand vous regardez les lieux, quand vous avez le budget, quand vous savez de quel point de sa maison il aime regarder son jardin, quand vous pensez à tout ça, comment vous y pensez dans votre tête ?

D — De toute façon, je m'imprègne de la personnalité du client.

M — ...

D — C'est la première chose à faire, parce qu'il y a des clients, enfin dans les extrêmes, qui veulent voir le jardin de l'intérieur, et il y en a d'autres qui veulent voir le jardin de l'extérieur en arrivant.

M — ...

D — En partant de là, eh bien, il y a des lois qui sont, en principe, régies par la nature.

M — ...

D — Il y a aussi les goûts du client qui rentrent en ligne de compte et, en fonction de ces lois et des goûts du client, on fait des propositions.

M — Vous dites que vous pensez d'abord du point de vue du client, vous pensez aux lois de la nature, vous pensez aux différents endroits d'où l'on pourra voir le jardin, mais tout ça vous y pensez comment dans votre tête ? Est-ce que, quand vous faites ça, vous voyez le paysage, le jardin comme il sera, est-ce que vous vous racontez : « étant ça », est-ce que vous y pensez en idées, vous vous faites des commentaires, vous voyez ça dans votre tête ?

D — Oui, il y a une image, tout de suite, quand le client discute, on enregistre puis...

M — Mais vous enregistrez comment ?

D — Mentalement.

M — Oui mais comment, en idée ou en image ?

D — Les deux, en idée et en image.

M — ...

D — En principe l'image prévaut sur l'idée.

« Ensuite ... et puis »

Restitution, il raconte, on peut inférer des évoqués en P3...

Recentrage sur l'évocation en reprenant les différents critères qu'il a dit prendre en compte.

Hypothèse : imaginaire de découverte ?

Restitution, il raconte, on peut inférer des évoqués en P3 car le jardin est envisagé de différents points de vue.

« C'est la première chose à faire... » indicateur de linéarité ?

« Parce que... » cause → conséquence, indicateur de déduction ?

Construction de phrase : cause → conséquence → linéarité ?

Restitution, il raconte, on peut inférer des évoqués en P3 car il y a confrontation de données recueillies avec des règles.

Recentrage sur l'évocation.

Une image — ? —

Recentrage sur l'évocation.

Idem.

Mixité ?

M — Oui? vous voulez dire qu'elle prévaut, c'est-à-dire que c'est le plus important ou que c'est ce qui vient d'abord?

D — C'est ce que le client désire, s'il dit : bon là je voudrais une masse rouge, colorée ou...

M — Et quand le client vous dit ça, vous y pensez comment dans votre tête?

D — Ah bien, d'une façon réaliste, je m'imagine ce que veut le client et fais un rapport avec ce qu'il y a dans le catalogue.

M — Mais est-ce que vous vous dites : « puisqu'il veut ça alors je vais lui mettre un massif de géraniums, un massif de polyanthas ou je ne sais quoi » ou est-ce que vous voyez le massif avant de vous faire...

D — Oui je vois le massif, effectivement.

M — Alors vous transposez ce qu'on vous propose en image de ce que ça doit être.

D — Concrète oui... oui oui.

M — ...

D — Oui oui, c'est ce qui se passe.

M — Et vous faites les commentaires après, en plus?

D — On fait les commentaires après, on fait le tour, en général on fait toutes les pièces de la maison et puis les gens discutent et j'enregistre, mais j'enregistre mentalement et je crée en même temps le jardin.

M — Donc en fait, quand vous arrivez, quand vous prenez contact, vous regardez les lieux, ça vous aide à faire quoi dans votre tête?

D — Eh bien, tout d'abord c'est un vide qu'on comble.

M — Est-ce qu'il y a le dessin, le tracé du jardin, vide, dans votre tête?

D — Oui.

M — Quand vous repérez les lieux?

D — Oui.

M — Et après quand vous visitez, vous garnissez?

D — Eh bien je meuble.

M — ...

D — Oui, alors ça, je l'enregistre de façon mentale mais je ne l'aborde pas dans la discussion, mais enfin je l'enregistre et ensuite quand on a fait toute la visite, à ce moment-là il y a une

Recherche de l'évocation première.

Recentrage sur l'évocation.

Il raconte.

« Réaliste » ne sous-entend pas évoqués en P1.

On peut inférer des évoqués en P3 puisqu'il y a confrontation de données.

Pour l'aider à se situer, proposition entre des évoqués AAP3 et VP3.

Évoqué VP1 premier ou second?

Recherche de précision sur l'évoqué.

Recherche de la place de la verbalisation dans l'enchaînement des évoqués.

Malentendu sur le mot « commentaire », réponse au plan de la réalité vécue mais on peut inférer P3 ou P4 (je crée le jardin).

« Tout d'abord... » linéarité?

Hypothèses à vérifier : évoqués s'enchaînant au fur et à mesure (P4AA) ou cadre schématique (VP3) qui va du global à l'analytique.

discussion et j'étales tous les éléments, ou je ne dis pas, c'est suivant l'approche psychologique du client.

M — Vous voulez dire que vous avez votre image finie dans votre tête ?

D — Oui.

M — Mais que suivant les cas vous racontez tout ou pas tout.

D — Voilà, c'est suivant l'approche psychologique du client. Quand il y a une franchise de la part du client, quand on voit que c'est quelqu'un de sincère, on discute en même temps que viennent les idées et puis je fais en même temps une espèce de brouillon pour lui expliquer. S'il y a une approche un peu difficile, c'est-à-dire commerciale, à ce moment-là je pense que des discussions sont nécessaires avec le client pour faire des propositions.

M — ...

D — Et à ce moment-là le fait de retarder cette discussion, ça me fait réfléchir au côté matériel, c'est-à-dire à l'élaboration du devis.

M — En fait quand vous avez le budget du client ça peut vous aider à remplacer des fleurs chères par de moins chères, des plantes.

D — Oui, oui, c'est ce qui se passe.

M — Alors quand vous faites le jardin, quand vous le construisez dans votre tête, vous mettez des masses, des proportions et des couleurs ou vous mettez directement des plantes précises ?

D — C'est-à-dire, ça dépend des discussions avec le client, en principe le client nous demande soit des masses de couleurs et puis certains ont des idées bien précises, alors à ce moment on entre dans le détail et on apporte une description très franche des végétaux, soit des rosiers, soit des géraniums, à des places précises.

M — ...

D — Alors ça, c'est en fonction de la discussion, c'est là le plus délicat d'ailleurs.

M — De passer à...

D — Oui, de passer de la discussion à la proposition.

M — Donc vous voulez dire que vous, quand vous construisez le jardin, vous le construisez plutôt de manière stylisée dans votre

Restitution, il raconte, importance des sentiments.

Image finie première ou seconde ? ou encore image de départ (c'est-à-dire dans une logique linéaire) ?

Reformulation sur la stratégie psychologique et commerciale.

Vocabulaire affectif : « franchise, sincère, difficile... »

De l'affectif au P3 ?

Autrement dit : prolongement visuel vague P3, second ou VP1 ?

Construction : soit... soit.. soit... permet d'inférer des évoqués en P3.

Il raconte.

Itinéraires mentaux possibles

— du P3 au P1 ;

— du général à l'application (déduction AA) ;

— idée de l'image ?

tête et c'est pour tenir compte des goûts du client ou du budget que vous allez préciser et nommer, et choisir.

D — Oui, oui, oui.

M — C'est comme ça que ça se passe.

D — Oui, oui, c'est comme ça que ça se passe.

M — Et quand vous dessinez pour le client, au moment où vous dessinez, si vous dessinez, si ça a lieu, est-ce que vous modifiez les choses ou est-ce que vous dessinez le dessin que vous avez dans votre tête, le plan que vous avez dans votre tête ?

D — En principe il y a une chose, c'est que j'explique mon point de vue personnel d'un jardin en fonction de ce que je vois et le client me dit si c'est bien, si c'est mal. En même temps il m'apporte les détails. Alors bien sûr j'ai une feuille blanche et je fais une esquisse sommaire.

M — Oui, mais ce que je voulais dire c'est que, quand vous faites l'esquisse, vous recopiez le dessin que vous avez dans votre tête.

D — Oui, oui, il me vient aussitôt une esquisse, personnelle, et je recopie cette esquisse et j'apporte les détails que m'apporte le client, alors à ce moment-là, si le client me parle de massif de rosiers, j'ajoute un massif de rosiers.

M — Et en fait dans votre tête, vous avez un dessin stylisé ou le genre de plan d'architecte, de paysagiste ? Est-ce que vous construisez directement le plan de paysagiste, dans votre tête, ou est-ce que c'est plus les masses, les formes, les proportions, silhouettées et colorées ?

D — C'est-à-dire qu'en principe je ne m'occupe pas de ce que je vois. Il y a des lois qu'on doit respecter en paysagisme.

M — Et ces lois, vous y pensez comment dans votre tête ?

D — Elles sont casées d'une façon bien précise et il faut les appliquer. Elles viennent inconsciemment.

M — Oui, c'est automatisé.

D — Oui, oui. Par exemple, si vous avez un terrain carré, pour donner l'impression d'une plus grande profondeur, il faut qu'on voie les diagonales, c'est-à-dire chaque coin de ce carré, alors il faut que les végétaux interviennent mais ne dissimulent pas ces angles ; ça c'est une loi primordiale.

M — ...

Reformulation avec reprise de ses nuances.

« Il y a une chose... alors bien sûr... » cause → conséquence.

Indicateur du fonctionnement par appropriation « auto ».
Vocabulaire affectif : « c'est bien, c'est mal ».

Toujours la recherche de l'image du résultat première ou seconde.

Autrement dit : image VP3 ou image vague ?

Toujours aucune certitude sur le « comment » il fait dans sa tête.

Recentrage sur l'évocation à partir de l'élément nouveau, par souci de synchronisation, mais ce qui est automatisé n'est plus « démontable ».

Repose sur un élément nouveau.

La prise de conscience ne sera possible qu'en cas de résistance à la compréhension ou à la construction mentale, ce qui entraînera un ralenti des opérations mentales.

Application de règles automatisées.

Il raconte.

D — Il faut donner l'impression qu'il y a beaucoup plus d'espace.

M — ...

D — Il y a aussi le goût personnel du paysagiste qui intervient.

M — ...

D — Je ne suis pas partisan des haies strictes, j'aime mieux les haies sauvages qui donnent l'impression de futaies naturelles.

M — ...

D — Ce sont des choses que j'ai vues, que j'ai apprises et que j'ai retenues et j'essaie d'en parler au client. Alors le client est réceptif ou il ne l'est pas.

M — ...

D — De toute façon c'est lui qui commande alors je fais le jardin en fonction de ses directives, s'il me dit je veux une haie rigide, je fais une haie rigide.

M — Et quand vous avez le choix, la possibilité, quand on vous donne carte blanche qu'est-ce que vous faites? Vous cherchez dans votre tête des plans types en fonction des lois de la nature et des proportions à respecter, des perspectives, et vous cherchez parmi ces plans possibles celui qui va convenir pour tel ou tel jardin, ou est-ce que vous recomposez un ensemble différent chaque fois?

D — C'est-à-dire qu'au départ le client sait s'il veut un jardin stylé ou s'il me laisse carte blanche. Par goût personnel, moi, j'essaie de reconstituer, dans le jardin de mes clients, un morceau de la nature telle qu'elle existe. C'est-à-dire que j'essaie de créer des vallonnements, des chemins qui se promènent, avec des arbustes, de façon que le chemin se dissimule, vous savez, qu'il y ait un certain mystère dans le jardin.

M — ...

D — Et puis il faut essayer d'allonger ce chemin, qu'il sillonne les vallonnements.

M — ...

D — Alors ça, c'est un goût, c'est une adaptation personnelle.

M — En fait vous dites que vous avez un style, un goût personnel auquel vous tenez et si vous le pouvez, c'est celui-là que vous mettez en œuvre. Mais à l'intérieur de ce style, est-ce que vous aimez bien refaire le même jardin ou est-ce que vous aimez bien,

Indicateurs « auto » et affectif.

Respect des contraintes P3.

Autrement dit : tri entre des jardins-types = opération complexe logique P3 ou créativité P4?

P4, créativité de redécouverte, recreation d'un morceau de la nature et de son mystère.

Reformulation sur son besoin d'appropriation « auto » pour enchaîner sur un choix à se situer en P2-répétition ou P4-nouveautés. Indicateur « auto ».

dans votre style, faire des jardins différents à chaque fois?
D — Il y a une différenciation quand même, chaque fois. Elle se présente car la nature du sol est différente chaque fois.

M — C'est en fonction de critères extérieurs, comme la nature du sol, la dimension, ou est-ce que c'est que « bien sûr, c'est comme ça et il faut en tenir compte » mais vous préférez aussi que ce soit différent chaque fois ?

D — Il y a toujours l'adaptation de ce que j'ai dans la tête à la nature du sol.

M — Le plaisir c'est l'adaptation.

D — Oui, et c'est déjà pas mal.

M — ...

D — Et puis, bien sûr, il y a le désir du client et de temps en temps je mets des petites touches personnelles.

M — Et comment vous les créez, vos touches personnelles ? Parce que vous dites qu'il y a un tas de contraintes, finalement.

D — Oui, oui, oui.

M — Alors vos touches personnelles, comment vous viennent-elles ?

D — Pour qu'elles me viennent il faut une liberté de budget, c'est-à-dire qu'un jardin je sais qu'il marche bien.

M — ...

D — C'est-à-dire que je gagnerai ma vie et que les goûts du client aussi s'accordent aux miens. Par exemple je parle d'un bassin, le client est réceptif, je propose un dessin de bassin avec un petit bruit d'eau, un petit bruit de cascade. Alors il y a la forme du bassin et bien sûr les matériaux qui le composent ; là c'est un contact avec le client, mais chaque fois j'essaie de changer quand même.

M — Alors quand vous pensez à votre plan de jardin, vous pensez aux personnages, aux utilisateurs ou à vous en train de l'utiliser, d'en profiter, je veux dire de se promener sur ces petits chemins que vous créez, vous sentez les odeurs, vous avez les parfums et le bruit du petit jet d'eau ?

D — Oui, oui, euh mais c'est toujours en fonction du client, je me mets à la place du client.

M — ...

D — Il y a des clients, pour aller dans les extrêmes, des clients

Réponse dans le rationnel et le logique

Autrement dit : P3 ou P3-P4 ? prise en compte des contraintes uniquement ou prise en compte des contraintes et créativité ?

Idem

Il répond oui.

P3-P4 ?

Reformulation sur les contraintes à intégrer.

Question sur l'évocation, le « comment ».

Réponse sur les conditions nécessaires.

Il raconte

Reformulation sur les différents types d'évoqués cités et point de vue de l'utilisateur.

P3 et-ou imaginaire de découverte par rapport au client ?

Il raconte.

qui ont une approche asiatique, eh bien je vais faire un jardin avec des éléments de décoration asiatique.

M — ...

D — Alors bien sûr il faut l'intégrer.

M — Alors ça, vous y pensez comment, dans votre tête ?

D — ...

M — Toujours en image, en couleurs ?

D — En image.

M — En odeurs, en sensations, en bruits de nature ?

D — Oui oui, en général soit je l'ai vu ou je l'ai construit quelque part et puis là je l'adapte. Je pense que la première chose c'est la masse, c'est-à-dire la représentation et ensuite il y a les couleurs, les tonalités qui doivent et...

M — Vous faites des essais dans votre tête, sur le plan vide qui se garnit progressivement, vous rajoutez chaque fois des choses supplémentaires jusqu'à ce que ça devienne vivant et que vous y pensiez à travers le regard de l'utilisateur, du client, c'est un peu ce que vous avez dit ?

D — Oui, oui, oui.

M — Mais quand vous faites des essais de couleur, vous les faites dans votre tête ?

D — Oui, dans la tête.

M — Vous essayez un massif rouge, un massif jaune, un massif plus composé ?

D — C'est-à-dire je vois tout de suite les végétaux de couleur rouge et puis en composant ça vient chronologiquement, dès l'instant qu'on a quitté le bassin, qu'on l'a structuré, à ce moment-là on dit « Tiens là je mettrais un érable rouge, là je mettrais un hellébore ou... »

M — Est-ce que pour passer aux détails comme ça — parce que vous dites : il y a le cadre vide que je remplis en image d'abord schématique, masses colorées, puis de plus en plus précise —, est-ce que pour passer à la précision, vous profitez aussi des odeurs et des bruits de la nature, est-ce que vous vous racontez des choses à ce moment-là dans votre tête ?

D — Euh, certainement, oui, c'est-à-dire que le client, je lui fais son jardin, mais dans le fond de moi, je le fais un peu pour moi aussi.

Recentrage sur l'évocation.

Transposition logique, P3 ou Réponse sur des perceptions.
créative, P4 ?

Recherche du comment se fait
le passage à la réalisation, soit
— du global à l'analytique (V)
— du général au particulier
(A)

— de l'idée à l'image
(AA → V)
— de la découverte à l'applica-
tion (P4 → P3) ?

Recherche :
— de la place de la verbalisa-
tion, première ou seconde ?
— et de la prise de conscience
de cette verbalisation.

La formulation « je vois » n'est pas suffisante pour conclure à un évoqué visuel, par contre le « ça vient chronologiquement » vient se rajouter à tous les indices de linéarité, « on dit » = auto-auditif.

Réponse sur les registres
« auto » et affectif, il raconte.

M — Oui.

D — Oui, ça c'est certain, alors.

M — Oui, mais est-ce que vous y pensez aussi en idées, en commentaires que vous vous faites ?

D — Oui.

M — « Si je mets ça là, ça ira mieux, si je mets pas ça... »

D — Ah oui, oui, certainement... oui ça se fait comme ça.

M — Pour vous ça se fait comme ça dans votre tête ?

D — Ah oui, c'est-à-dire que j'ai un stock quelque part et je vais puiser dans ce stock tout ce qui me vient et j'ai une discussion mentale, effectivement.

M — Une discussion mentale ?

D — Ah oui, oui, oui, et puis une interrogation et parfois ça dure quelque temps.

M — Et alors finalement, cette interrogation mentale, elle précède ou elle suit la construction du plan visuellement dans votre tête ?

D — Elle est imbriquée, elle alterne avec les gestes, je fais un geste et automatiquement quand je monte,... c'est en faisant le bassin, puisque je le fais moi-même en principe, eh bien à ce moment-là, c'est une réflexion qui me vient en travaillant.

M — Est-ce que vous avez la forme du bassin, et c'est ça que vous allez essayer de faire, et pour passer au détail de la construction vous vous racontez la mise en œuvre et les détails, ou est-ce que c'est pour trouver la forme générale du bassin que vous racontez les choses : « si je le fais de cette forme, ça va produire tel effet » et vous le voyez ; « si je le fais autrement ça va donner ça » et vous le voyez ; c'est dans quel ordre ?

D — Quand on fait un bassin, il y a des lois aussi, soit il est rectiligne, c'est un carré, c'est un rectangle, ou bien il est arrondi, j'aime mieux les bassins arrondis, ça s'imbrique mieux.

M — Dans la nature ?

D — Dans ce que je conçois de la nature, alors il y a des petites techniques personnelles pour dessiner le bassin dans l'espace.

M — Là, comment vous faites ça, dans votre tête ? Est-ce qu'il faut réfléchir avant, donc y penser, se raconter « si je fais ça, ça va faire ça » et c'est à force d'avoir bien réfléchi que vous pouvez le visualiser, ou est-ce : je veux des formes arrondies, je me

Idem.

Geste mental de réflexion par discussion mentale = AA P3.

Question sur la place de la verbalisation première ou seconde mentalement ?

Réponse sur un plan différent, celui de l'alternance entre la verbalisation et l'action. Pour moi c'est presque un indicateur AA P4 suffisant.

Recentrage sur l'évocation à partir de l'élément nouveau.

Toujours abandonner la question précédente, se synchroniser tout en gardant ses objectifs à partir du bassin : V → AA ou AA → V.

« Il y a des lois, mais j'aime mieux » : P3 et affectif, il raconte

« Auto » ou P4 ?

Recentrage sur l'évocation, idem reprise de l'objectif sur la forme du bassin : V → AA ou AA → V.

projette, dans ma tête, un bassin avec des formes douces et arrondies pour que ça s'intègre et après je me fais le commentaire pour savoir si ça s'intègre bien effectivement dans l'ensemble ?

D — Non tout ça, ça s'alterne.

M — Oui, ça s'alterne.

D — Parce que j'ai fait le plan du bassin et sur le plan j'ai déjà fait une notion de l'équilibre des courbes, mais ensuite il faut les mettre dans l'espace, c'est-à-dire avec une troisième dimension.

M — ...

D — Alors là, il y a des petites astuces qui demandent beaucoup de réflexion pour intégrer ces courbes dans le troisième plan, le plan vertical.

M — Et ces astuces vous y pensez comment ?

D — Il faut dessiner, essayer de projeter le bassin, alors je me sers par exemple d'un tuyau d'arrosage pour faire les courbes du bassin, je mets des petites cales pour voir la hauteur de la margelle, hein.

M — ...

D — Et puis des murs en pierres sèches que je mets au bord, il y a des fois où je fais traverser un pont, alors il y a l'orientation du pont...

M — ...

D — ... qui correspond avec un pas japonais qui rejoint les allées dallées ; alors tout ça, c'est une construction qui part du plan et puis qui ensuite va dans la réalité. Il y a un travail physique qui alterne avec une idée.

M — ...

D — En réalité, on pense en travaillant. Je suis avec le personnel et tout se fait en réfléchissant.

M — Vous voulez dire aussi que ça se décide en le faisant ?

D — Oui, oui, oui, et souvent on apporte des modifications au plan initial.

M — Oui, alors en fait votre plan, c'est plutôt une idée de départ ?

D — Une idée de départ pour avoir la décision du client.

M — Oui.

D — Et quand le client a décidé et qu'il me laisse carte blanche,

J'inverse l'ordre des propositions pour ne pas avoir l'air de privilégier l'une des stratégies en la présentant toujours en premier.

Recentrage sur l'évocation

Là j'ai la certitude que les évoqués auto-auditifs sont premiers.

EUREKA — gestion de l'espace au plan de la perception = AA d'abord.

Je cherche toujours la chronologie des évoqués.

C'est la seconde fois, ce n'est pas par hasard, c'est le mode AA P4 de traitement de l'information qui provoque le plus de difficulté à répondre au plan de l'évocation, car la plupart des choses se traitent dans l'action. P3 — plan — dessin = idée de départ.

L'itinéraire serait P3 → P4 au fur et à mesure donc AA.

Et la réponse porte sur l'alternance travail mental-travail physique, verbalisation et réalisation = linéarité.

= linéarité.

je commence à procéder... et de toute façon on a un contact continué avec le client.

M — ...

D — Alors le client nous dit « c'est très bien », on continue.

M — Vous réajustez comme ça au fur et à mesure, ça ne vous gêne pas ?

D — Ah non, non, je suis obligé quand même de m'adapter aux choix du client. Parfois je fais des choses de façon contrariée.

M — Contrariée pour vous ?

D — Ah oui, parce que ça va à l'encontre de ce que j'aurais voulu faire.

M — De ce que vous auriez voulu faire ?

D — Ou bien du style puriste que j'ai dans la tête.

M — Alors en fait, moi je cherche comment ça se passe dans votre tête et dans quel ordre ; vous dites que c'est très imbriqué, vous dites aussi que vous construisez ça, parce qu'il y a un tas de contraintes que vous êtes obligé de prendre en compte, il n'y a pas de moyen d'y échapper.

D — Oui, oui.

M — Mais le plan que vous faites c'est surtout un point de départ pour pouvoir démarrer ce jardin, pour avoir l'accord du client, mais en fait, ensuite, vous réajustez avec lui au fur et à mesure.

D — Oui, oui, oui.

M — Ça peut se modifier.

D — C'est pour arriver à un but : que lui ait son jardin et que moi j'aie un peu le mien.

M — ...

D — Vous voyez.

M — Oui, oui, et vous êtes content si vous avez fait quelque chose qui vous plaît aussi.

D — Ah oui, oui, oui.

M — Autrement vous faites ça contrarié quand même.

D — Oui, oui.

M — En fait, quand vous dites que vous avez un cadre vide du jardin pour démarrer, pour y installer des masses, c'est parce que tout ça vous le connaissez bien déjà, c'est la technique qui fait ça, ou est-ce que cette image est importante et quand vous faites des

Réajuster, est-ce avec des évoqués rationnels en P3, une contrainte à prendre en compte, ou une invention au fur et à mesure, en P4 ?

Contraintes contre son goût-
= contrariété = paramètre moral !

Encore l'affectivité.

Reformulation sur la complexité annoncée.

P3 → P4 de découverte des goûts du client et du jardin qui va se réaliser.

Importance encore du besoin d'appropriation « auto » et de l'affectif.

Recherche de la prise de conscience par le sujet de son fonctionnement mental : dans les

modifications, vous les faites aussi sur votre plan de départ?
D — Quand on construit le jardin on est obligé de s'occuper de l'environnement autour, alors il peut y avoir des immeubles à cacher, il peut y avoir du soleil à cacher.

M — Tout ça, vous y pensez en idée, toutes ces contraintes à prendre en compte, ou elles se voient parce que dans votre tête vous pensez au cadre vide du jardin mais en ayant le décor de l'environnement? L'environnement, les choses à cacher, les immeubles, les poteaux électriques ou je ne sais pas quoi...

D — Oui.

M — Vous y pensez en idée ou c'est dans votre tête sur le plan de masse?

D — Sur le plan de masse, c'est un plan qui ne va pas trop dans le détail.

M — ...

D — En réalité c'est dans la discussion avec le client, on fait le tour du jardin et là se présentent les choses à cacher et en même temps se présente aussi le végétal que je vais mettre pour dissimuler.

M — ...

D — C'est ce qui est compliqué, c'est une contrainte qui est assez importante.

M — Et à ce moment-là, vous y pensez comment? Vous faites les essais en image dans votre tête ou parce que c'est particulièrement compliqué vous réfléchissez et vous vous faites un dialogue intérieur?

D — Oui, il y a un dialogue intérieur et puis je puise dans les réserves du catalogue.

M — ...

D — S'il y a des immeubles je sais que je vais mettre des végétaux d'une certaine hauteur, ce sera des peupliers, ce sera peut-être autre chose, c'est aussi suivant le choix du client. Le tour du jardin se fait toujours en accord avec le client.

M — ...

D — Alors il y a une discussion mentale qui se continue au fur et à mesure de la visite.

M — Et vous aimez bien ça, ce travail progressif, d'élaboration progressive, même s'il faut figer un peu les choses pour que le

modalités visuelles, toute modification est inscrite sur l'image mentale avant le passage à la réalisation.

Réponse au plan de la perception sur un élément nouveau.

Recherche d'une image totale (indicateur de modalité V) ou partielle (indicateur de modalité A).

Image vague.

Linéarité : besoin de la discussion, de la construction au fur et à mesure.

Recentrage avec pour objectif la prise de conscience du sujet par rapport à ses dialogues intérieurs.

Il raconte.

Reformulation sur ce qui a été dit du fonctionnement mental de Dominique.

Il se reconnaît dans cette discussion mentale qui se continue au fur et à mesure.

client ait une idée d'ensemble, une vue d'ensemble de son jardin.

D — Oui.

M — En fait vous, vous aimez bien ce travail d'élaboration progressive et même modifier les choses après, toujours en accord avec le client ; vous n'avez jamais une image complètement finie que vous tenez absolument à réaliser, c'est plutôt quelque chose que vous imaginez en cours d'élaboration.

D — Une adaptation, oui.

M — ...

D — Une adaptation du potentiel de végétaux, de couleurs, de masses, à ce que veut le client.

M — ...

D — Effectivement c'est quelque chose qui me plaît.

M — Le défi, c'est cette construction permanente.

D — Oui, oui, oui.

M — Et puis le fait aussi de pouvoir, toujours en réajustant avec le client, modifier des choses.

D — Oui, oui, c'est le côté intéressant, car chaque jardin n'est pas identique, il y a une construction.

M — À cause de ça, de cette élaboration progressive.

D — Oui, oui, et j'évite de travailler dans les lotissements car on répète et ça ne me plaît pas, je suis contrarié.

M — ...

D — Je préfère faire la villa individuelle personnalisée et c'est le genre de chose où je trouve mon compte et c'est intéressant, c'est le côté agréable.

M — Défi ?

D — Oui, un peu.

M — Donc ce que vous aimez dans les jardins, c'est ce travail progressif, cet ajustement qui prend en compte des critères et des contraintes très complexes.

D — Oui, oui.

M — Et le plus gros morceau c'est les goûts du client.

D — Oui, oui.

M — Et ce que vous aimez bien ce sont vos touches personnelles, c'est le jardin qui s'intègre dans la nature.

D — Oui, oui.

M — Mais en fait vous aimez bien aussi voyager dans la tête du

L'habitude mentale la plus éloignée de la créativité est la répétition.

L'affectif ressurgit encore et toujours.

client pour voir comment il aimerait son jardin et voir et comparer son jardin avec le vôtre.

D — Oui, oui, oui bien sûr, c'est une base, le client est le roi, dit-on, alors...

M — ...

D — On l'écoute ; il m'arrive de faire des jardins qui ne me plaisent pas du tout, et même des jardins où il y a un travail assez conséquent. J'ai fait des jardins médicis, ça ne me plaît pas du tout, mais j'ai fait le jardin médicis... J'ai essayé quand même d'y mettre des petites touches pour essayer de griffer un petit peu... mais c'est assez dur.

M — Pour faire cela vous alternez beaucoup : réflexion, dialogue intérieur, projection, pour voir ce que ça va donner dans la réalité, ça vous aide de le dessiner, de le matérialiser comme avec le tuyau d'arrosage et puis pour la hauteur.

D — Oui, oui, oui.

M — Ça aide à avoir une projection en trois dimensions et ça vous aide de le construire sur le terrain pour mieux voir...

D — Oui, oui.

M — ...ce que cela va donner.

D — Oui, oui, on ne peut pas avoir ces trois dimensions dans la tête, alors bien sûr on est obligé de passer par des astuces et ces astuces, bien souvent c'est l'objet de réflexion : comment faire pour reporter un niveau sans se servir d'un niveau, par exemple.

M — ...

D — C'est souvent que l'on se retrouve sur le terrain.

M — Sur le terrain on n'a pas tout, ou les dimensions sont trop grandes.

D — Alors pour éviter d'aller chercher un appareil, les petites astuces...

M — ...

D — C'est simple, mais enfin c'est captivant.

M — Le défi intéressant c'est de bien réfléchir, avec ce dialogue interne, pour arriver à voir, à prévoir ce que ça va donner ?

D — Oui, oui, oui, ça, je réussis assez, je suis assez satisfait de voir que quand j'ai donné le plan en perspective, quand le client me demande comment sera son jardin dans cinq ans, je le donne au client. On fait le jardin et souvent j'ai eu des contacts après

Je n'ai pas dû reformuler assez sur l'affectif, il reprend les commandes chez Dominique.

Reformulation, suite.

Croyance qui prouve seulement que le sujet n'a pas, lui, cette habitude mentale.

J'ai dit « prévoir » et il enchaîne sur sa capacité « paradoxale », pour quelqu'un qui ne gère pas l'espace visuellement, à prévoir.

C'est toujours l'importance du plaisir / déplaisir.

cinq ans, on compare les choses, là je peux dire que j'ai eu certaines satisfactions.

M — Vous aviez bien réussi à prévoir ?

D — Qui. Par contre il y a des clients qui surchargent les jardins, se font offrir des végétaux, les plantent et cinq ans après c'est une forêt vierge.

M — ...

D — Alors ça détruit tout ce que l'on avait voulu faire.

M — ...

D — Non, c'est une lutte ; j'ai plutôt une vue dépouillée des jardins avec ces diagonales, ça demande un grand espace sans végétal qui vienne entraver cette ligne ou couper l'oblique ; souvent les gens rajoutent un cèdre ou quelque chose au milieu, on n'a plus cette vue, et là, je suis contrarié quand ça se passe, mais enfin que faire ? !

M — Il suffit qu'il y ait assez de jardins qui vous donnent satisfaction pour contre-balancer.

D — Oui, oui, en principe, il y en a peu parce que les gens ont des idées assez précises. S'il nous font rajouter des choses pour meubler, parce qu'au départ c'est très dépouillé, alors on meuble, mais trois-quatre ans après on va arracher, c'est très souvent que ça se passe comme ça.

M — Merci.

D — Vous avez une idée précise, ça va ?

M — Et vous ? Quelle idée avez-vous de « comment ça se passe » dans votre tête ?

D — Moi je répète simplement ce que je fais dans la journée, pas tous les jours quand même, parce que je ne fais pas un jardin tous les jours, mais j'en fais trois ou quatre par an qui sont intéressants. Les autres ce n'est pas la peine d'en parler...

M — Vous nous avez dit que, dans votre tête, ce que vous aimiez bien faire, c'est un jardin qui corresponde à la fois à vos goûts et à ceux du client.

D — Oui.

M — Vous aimez bien aller à la découverte de « comment » il envisage son jardin lui, dans sa tête, pour essayer de lui faire un plan d'ensemble et qu'il puisse se décider. Pour faire ça, dans votre tête, vous prenez en compte tous ces critères complexes,

Question sur l'évocation.

Et il raconte, mais retrouve un vocabulaire affectif : « intéressant... pas la peine d'en parler... »

Re-re-re...formulation !

Un des malentendus fréquents de l'entretien pour l'accompagnateur débutant, est de croire que, parce que le sujet a répondu à nos questions et même acquiescé à nos reformulations, il a pris en même temps cons-

vous y réfléchissez en idée sur une projection visuelle que vous dessinez réellement et au bout de cinq ans, ce qui vous aide, c'est de matérialiser sur le terrain, pour une forme en trois dimensions.

D — Oui.

M — Pour mieux prévoir dans votre tête, après, tout cela s'alterne entre le dialogue interne et la visualisation que vous en faites après. Ensuite vous pouvez dessiner ce que vous avez prévu grâce à ce dialogue interne, dans votre tête.

D — Oui.

M — En alternant toujours dialogue interne et visualisation, tout ça se rajoutant sur le dessin. Mais vous aimez bien aussi cette élaboration progressive, ce qui vous plaît le plus c'est quand vous pouvez y mettre votre touche personnelle.

D — Oui, oui, oui, ça change toute l'optique du travail, on fait le jardin vraiment avec plaisir, alors quand on peut s'offrir ça de temps en temps, c'est pas désagréable.

M — C'est le comble du bonheur.

D — Oui, oui ; c'est assez rare hélas, il y a environ 20 % de mes clients qui ont cette conception et avec qui on peut faire un échange, mais enfin ça vaut le coup. Alors si vous avez un jardin (rires)... vous voyez l'approche !

science de qu'il disait et de son mode de fonctionnement mental.

Dans le cas d'un élève nous pouvons reformuler nous-mêmes, mais aussi et surtout, en conclusion le faire reformuler lui-même. C'est à ce prix que nous nous assurerons de la prise de distance et de la prise de conscience de l'interviewé, en demandant : et maintenant qu'as-tu conscience de nous avoir dit de tes stratégies mentales ?

Et l'on boucle ce dialogue comme Dominique boucle ses dialogues intérieurs, sur la note affective...

En résumé, vous aurez remarqué que ce profil est marqué par la linéarité, c'est-à-dire le mode hémisphérique gauche de traitement de l'information. Cet itinéraire est ancré dans une « affectivité à fleur de stratégie », il se poursuit par un dialogue interne logique : de réflexion, de déduction et/ou de comparaison, avec des prolongements visuels soit vagues, soit schématiques ou même précis, mais de détails, de gros plan, dans une logique analytique, d'illustration linéaire de la pensée ; dialogue interne qui alterne construction de sens (AA P3) et imaginaire de redécouverte (AA P4), car là est son plus grand plaisir : découverte des envies, des besoins et de la psychologie du client comme du morceau de nature à recréer, tout cela se faisant au fur et à mesure. Le paramètre 4 est dominant.

En conclusion

J'insisterai sur quatre grands points caractéristiques de cet entretien et généralisables à tous.

La nécessité de la synchronisation

Il s'agit d'accepter l'autre, là où il est, tel qu'il est, avant de pouvoir être suivi sur le terrain où nous voulons l'amener.

Cela se traduira par :

- accepter de prendre le temps nécessaire au sujet pour s'installer dans la situation ;
- le laisser raconter tout ce qu'il doit nous dire avant d'obtenir des réponses au plan évocatif.

La synchronisation des attitudes physiques ne s'observera pas à l'écrit, la synchronisation verbale doit pouvoir l'être.

Tant que la synchronisation, un bon contact, le sentiment d'être écouté et reconnu, ne sont pas installés par l'accompagnateur, il lui sera difficile d'être suivi sur un terrain nouveau comme l'introspection ou la proposition de conseils méthodologiques nouveaux, par la personne interviewée.

La nécessité d'étapes à la prise conscience

- Reformuler.
- Reformuler encore.
- Re-reformuler jusqu'à la prise en compte totale de ce qui a été dit progressivement sur le fonctionnement mental et ses conditions pour le sujet (ici l'importance de l'affectif et des croyances : « le jardin bien c'est celui qui... c'est très complexe...).
- Faire reformuler le sujet sur ce qu'il a dit de son fonctionnement.

En effet on s'aperçoit souvent que le seul fait de répondre aux questions de l'entretien ou de confirmer les reformulations ne suffit pas à la distinction et à la prise de conscience de ce qui se passe dans sa tête pour l'interviewé. J'aurai dû demander à Dominique ce qu'il nous avait dit de ses stratégies mentales pour être fidèle aux objectifs de responsabilisation et d'autonomie de la personne interrogée, par rapport à ses stratégies mentales.

La nécessité de poursuivre ses objectifs et d'avoir les outils pour le faire

Il faut trouver la chronologie des évocations. Si l'accompagnateur doute, croit que le sujet ne saura pas dire, qu'on ne peut pas trouver dans certains cas, que ça n'a pas d'importance, il ne poursuivra pas le questionnement et les stratégies transférables facilement ne seront pas mises en évidence. Il faut s'appuyer sur les constances de linéarité (successivité du traitement mental auditif de l'information) ou de la totalité (simultanéité du traitement visuel de l'information sur une même image). Il fallait ici faire l'inventaire des difficultés de plus en plus grandes de gestion de l'espace dans les modalités auditives premières qui peuvent se prolonger par : voir l'espace concret, vague ou précis, par plans rapprochés ou en entier, voir l'espace stylisé, voir le déjà vu, voir (mentalement toujours) du jamais perçu, voir en deux dimensions ... comme ici pour le bassin.

La nécessité de tenir compte d'un champ plus large que celui des seuls évoqués

Si l'interviewé raconte, ce n'est pas forcément parce qu'il n'a pas compris les objectifs ou la question, pas obligatoirement parce qu'il a besoin que l'on s'occupe de lui ou pour faire l'intéressant, ce peut être aussi en raison d'un fonctionnement mental auditif qui l'incite à nous raconter tout ce qui est important pour lui ou pour cause de créativité auditive qui s'exprime dans l'action au fur et à mesure et qui, si elle est dominante, va s'exercer de la même façon dans la réflexion. Cela peut éclairer la difficulté constatée chez le sujet à répondre au plan de l'évocation. L'écoute des habitudes linguistiques peut s'allier à celle des habitudes évocatives pour nous renseigner plus efficacement.

Et maintenant pouvez-vous dire quelle manière d'apprendre l'anglais pourrait convenir à un élève ayant ce profil ?

Envol de notes



La reconnaissance des stratégies mentales par le dialogue pédagogique peut-elle apporter sa contribution à la pratique musicale ?

MICHÈLE GIROU

Des portes s'ouvrent sur de longs corridors, des flots de musique s'en échappent, se déroulent et s'enroulent, créant harmonie et cacophonie. Vous l'avez sans doute deviné, nous nous trouvons dans une classe de solfège d'un conservatoire de musique. Le professeur au piano, les élèves penchés sur leur feuille. Certains sans efforts apparents remplissent d'un crayon pressé des portées musicales : les notes, les rythmes, au fil de leur écoute, s'ordonnent et se structurent métriquement. D'autres, l'air crispé, tentent de saisir au vol des notes qui se dérobent à leur analyse... Voici campé le décor de mes recherches.

Sollicitée par des professeurs d'éducation musicale, de lycée ou de conservatoire, en vue d'apporter aide à des étudiants musiciens en difficulté, j'ai tenté par un questionnement introspectif de faire émerger les stratégies qu'ils mettaient en œuvre au cours de dictées musicales.

Dans le cas qui nous occupe, il ne s'agit pas d'une dictée de mots qu'il faudrait traduire dans une orthographe correcte mais de sons à transcrire qui eux aussi doivent être placés sans erreur sur une échelle sonore.

Le mot « dictée » prononcé, comment résister à la tentation de faire une brève analyse comparative : Dictée de mots / Dictée de sons et de rythmes ?

Pour cela, partons d'un schéma qui pourra nous servir par la suite dans l'explication des stratégies explorées.