

MENER L'ENTRETIEN

**FIL TUTORAT - COLLEGE BELLEFONTAINE
Anne Yvoir - Christelle Desserey**

DETERMINER LE DOMAINE

Avant chaque entretien, il faut étudier le dossier de l'élève tutoré et déterminer un domaine et un type d'entretien.

- ▶ DOMINANTE PÉDAGOGIQUE.
- ▶ DOMINANTE PSYCHO-PÉDAGOGIQUE.
- ▶ DOMINANTE PSYCHOLOGIQUE .

DOMINANTE PEDAGOGIQUE

► Cette dominante va concerner l'organisation du travail, gestion du temps, soutien méthodologique...

Le dialogue pédagogique proposé par Antoine De La Garanderie est adapté à ce type d'entretien ("Le dialogue pédagogique avec l'élève" Le Centurion.1985): Il permet à l'apprenant de reconnaître sa manière de procéder pendant une activité d'apprentissage. Pour cela il faut utiliser la méthode de l'entretien de Vermesch ou meta-cognitif.

DOMINANTE PSCHO-PEDAGOGIQUE

► les problèmes de motivation, les problèmes relationnels avec tel professeur, avec la classe, les problèmes affectifs à l'égard des actes scolaires...
L'entretien d'écoute active appelé la méthode Rogers sera nécessaire dans ce type de dominante.

DOMINANTE PSYCHOLOGIQUE

► les problèmes personnels, la relation avec sa famille, les problèmes sentimentaux...

Attention aux risques “de dérapage” dans ce domaine.

Pour cela, il vaut mieux vous rapprocher des services du pôle santé/social pour toute question, toute aide. Ne jamais intervenir seul !

LES TYPES D'ENTRETIEN



L'entretien d'écoute ou non-directif

L'écoute active est une technique de communication qui consiste à utiliser le questionnement et la reformulation afin de s'assurer que l'on a compris au mieux le message de son interlocuteur et de le lui démontrer.

Savoir écouter pour Rogers repose sur le respect strict de cinq impératifs :

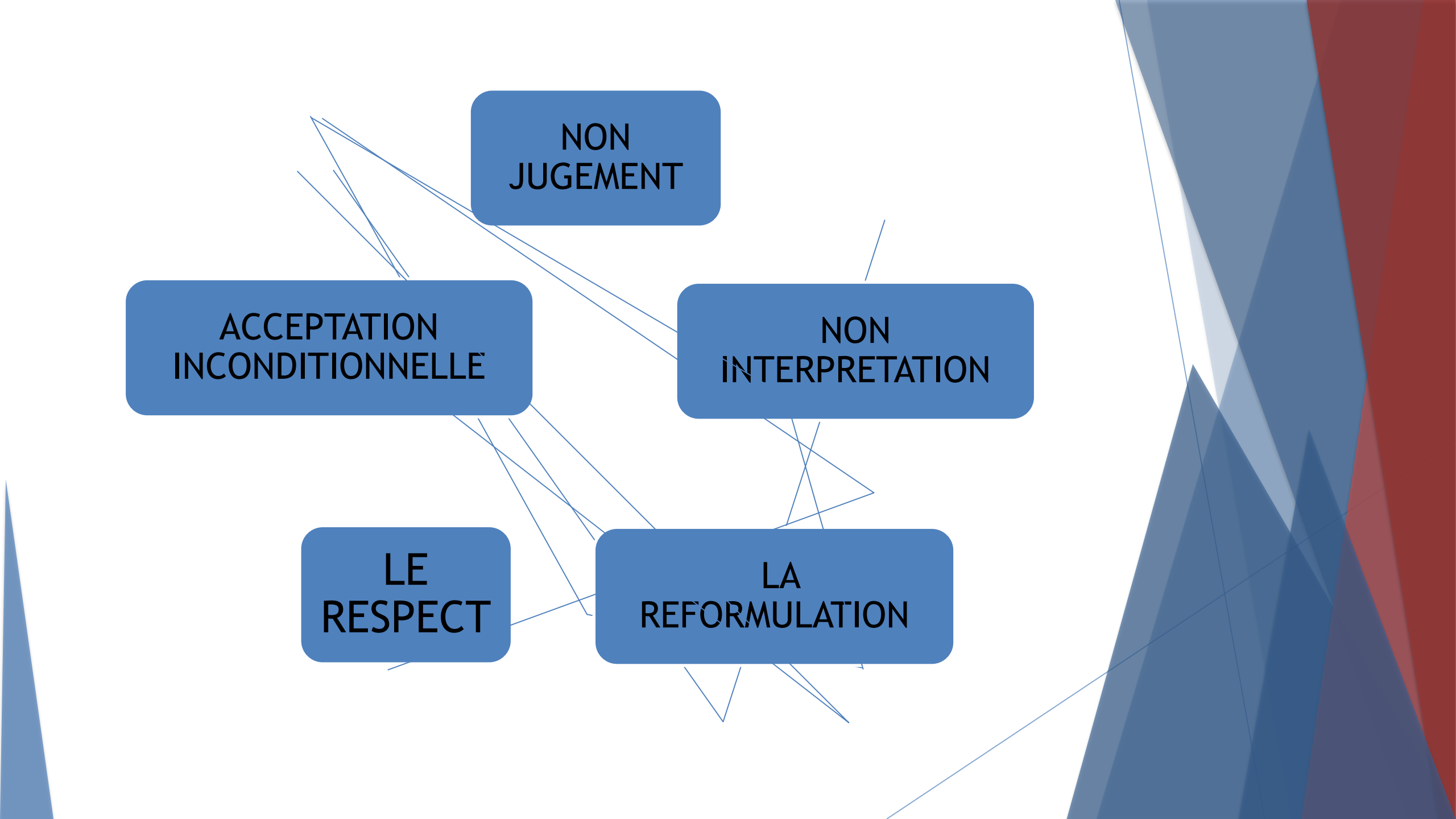
**NON
JUGEMENT**

**ACCEPTATION
INCONDITIONNELLE**

**NON
INTERPRETATION**

**LE
RESPECT**

**LA
REFORMULATION**



LES ATTITUDES du Tuteur

► L'EMPATHIE

“L'empathie suppose que vous soyez sensible au flot changeant des significations chez l'autre personne, à sa peur, à sa colère, à sa confusion... **sans porter de jugement de valeur**” (pages 56-57).

► L'ACCUEIL INCONDITIONNEL

L'élève doit être accepté par le tuteur **tel qu'il est** et non **tel que celui-ci voudrait qu'il soit**.

“Elle est l'**attitude** qui engendre la **confiance** du client et, par-là, conduit celui-ci à aller plus loin dans l'exploration de son moi comme aussi à corriger ses affirmations inexactes”

► L'AUTHENTICITE

l'authenticité “implique que, dans la relation, le tuteur soit ce qu'il est, sans masque et sans la moindre tentative de se cacher derrière un rôle professionnel”.

LA NON DIRECTIVITE

La non-directivité est l'essentiel de son approche qui est centrée sur l'autre.

Selon Rogers, le tuteur ne doit pas conseiller ni interpréter mais créer des conditions pour que l'élève règle lui-même son problème car la personne qui consulte détient les solutions à ses problèmes.

LES ATTITUDES du Tuteur

- ▶ L'ACCUEIL
- ▶ L'ECOUTE ACTIVE
- ▶ LA REFORMULATION
- ▶ L'EFFET MIROIR
- ▶ LES RESUMES
- ▶ LE RECENTRAGE
- ▶ LES SILENCES

INTERETS DE CE TYPE D'ENTRETIEN

- ▶ Etablir un lien de confiance
- ▶ Espace neutre
- ▶ Le tuteuré est entendu sans influence, sans jugement

L'entretien semi-directif, la méthode Lecomte.

L'aidant arrive en ayant une stratégie, une problématique qu'il a posé en étudiant le dossier de l'élève aidé.

L'aidant entre donc dans une phase d'action, d'alliance de travail, où l'utilisation du « comment... » va amener l'aidé à ce qu'il recherche des solutions par lui-même.

INTERETS DE CE TYPE D'ENTRETIEN

- ▶ Permet à l'élève de dégager des objectifs de changement.
- ▶ Questions ouvertes, temps de reformulation pour bien comprendre.
- ▶ Alliance de travail, qui dynamise le sujet et le remet dans son champ d'action.

L'entretien d'explication ou méta-cognitif, la méthode Vermesch.

- ▶ L'entretien d'explication vise précisément à aider à la mise en mots de son “faire” y comprise en rendant compte de la partie implicite de toute action.
- ▶ Elle se présente comme une technique de prise de conscience provoquée.

LA METHODE

- ▶ Proposer un **contrat de communication**.
- ▶ Tourner l'attention de la personne vers une **situation précise**
- ▶ Faire **évoquer** la situation de référence : contexte, environnement, circonstances, jugements, opinions, commentaires...
- ▶ **Guider** vers *l'évocation sensorielle*, de manière à solliciter *la mémoire concrète*
- ▶ **Distinguer** des catégories de verbalisation et relancer le questionnement vers les informations concernant l'action.
- ▶ **Questionner en fonction du caractère pré réfléchi de l'action** : questions *descriptives*, questions *sur les gestes* (témoins du pré réfléchi), *relances sur les dénégations* (le pré réfléchi n'est pas connu, le déni masque l'existant).
- ▶ **Accompagner** la prise de conscience avec un guidage s'effectuant en *structures* (déroulement temporel, cycle de l'action) et non en contenus.