

Pierre VERMERSCH
« Qu'est ce que je fais à l'autre avec mes mots ? :
Les effets perlocutoires »

Pierre Vermersch : Chercheur au CNRS, GREX

Site du GREX : Dossier sur les "effets perlocutoires" téléchargeable sur www.expliciter.fr

L'entretien d'explicitation. P.Vermersch. Ed ESF. 2006

Performatif : dire c'est faire

Illocutoire : Par le fait de dire quelque chose et en fonction des règles sociales, la chose s'accomplit.

(Ex : quand le maire dit vous êtes mariés, vous l'êtes.) *La force de l'illocutoire*

Perlocutoire. Le fait de dire produit des effets sur moi, sur les autres et plus encore pour certains.

Changements matériel/ mental.

Avec l'effet du discours nous ne sommes pas dans une causalité mécanique par contact. **Quelles sont alors les causalités à l'œuvre qui produisent des effets perlocutoires ?**

3 modes de causalités : injonction, la persuasion, l'induction

1. L'injonction, l'ordre, la sollicitation qui toute mobilisent une réponse volontaire.
Effets directs : donner un ordre, faire une demande, une prière, une suggestion
Effets indirects : « Vous ne trouvez-vous pas qu'il fait froid ? » à la place « Prenez-moi dans vos bras ! »
ou bien « Fermez la fenêtre »
La nécessité pédagogique des procédés indirects de façon à ne pas mobiliser l'attention sur un point qui va être source de blocage. (La machine à tirer dans les coins)
2. Convaincre : Agir sur les croyances, satisfaire le critère. Je ne peux modifier les croyances par une injonction directe.
Faire cheminer l'attention pour lui faire prendre en compte des aspects, des propriétés que l'interlocuteur n'avait pas envisagés.
Argumentation et rhétorique.
→ Basé sur le déplacement de l'intérêt de la personne.
3. Induire : Le fait de parler, les mots utilisés ne font pas seulement activer la compréhension, ils éveillent le réseau associatif. L'ensemble du monde sémantique intérieur est comme un organe de réception.
Nommer des parties du corps par exemple, crée facilement une attention sur cette partie chez l'autre, et une modification de son état. → les mots que je choisis produisent un effet sur l'autre (dans un cadre éthique) Elle est toujours présente dans la relation, la communication consciente ou non. En tant que professionnel c'est +++ d'en être conscient.

Repérer les effets perlocutoires.

Modification de l'attention. Orienter (thème, direction, objet)

Gestes : saisir, maintenir en prise, lâcher, déplacer

Ajustement focalisé, dé focalisé, fragmenté, globalisé

Modification des actes cognitifs que l'on essaie de mobiliser : dans le présent : comme l'observation, dans le passé comme le rappel, vers l'avenir comme dans l'imagination ou l'anticipation

Modification des états internes : Qu'est ce que j'ai dit qui fait que j'obtiens le consentement de l'autre ou le contraire son désengagement ?

Pour en savoir plus : <http://www.fname.fr/Sommaire/Evenements/2009Dole/conferences/vermersch.pdf>