

Marie Jasmine Hyppolite\* 

## Transformer les perceptions avant d'engager l'action

### Abstrait

Les transformations perceptives sont à la fois des produits de l'interaction et des outils pour l'interaction. Les changements de perceptions et des cadres perceptifs contribuent à la construction de nouveaux possibles d'activités. Les acteurs disposent de nouveaux canevas prêts à agir dans leur environnement « ici et maintenant » mais également pour « demain et ailleurs ». Engagés dans des situations de crise, d'incertitude, les transformations perceptives se mobilisent. Notre étude « se préparer à une action de négociation collective » éclaire la façon dont les acteurs se construisent afin d'anticiper la pression inhérente à la singularité de cette situation. Une approche anthropologique des activités permet l'analyse de l'interaction des acteurs présents. Emergent des « mouvements conversationnels » mettant en lumière le processus de transformations des activités et de transformations des acteurs en activité. Les ruptures, les articulations et les continuums sont repérés. Les résultats manifestent une catégorisation des activités de transformation.

**Mots-clés :** crise, transformation, perception, se préparer à l'action, activité.

### Transform Perceptions before Taking Action

#### Abstract

Perceptual transformations are both products of interaction and tools for interaction. Changes in perceptions and perceptual frameworks contribute to the construction of new possible activities. The actors have new frameworks ready to act in their environment "here and now" but also for "tomorrow and elsewhere". Engaged in situations of crisis, uncertainty, perceptive transformations mobilize. Our study

---

\* HESAM Université – Conservatoire Nationale des Arts et Métiers ; Chaire Unesco – ICP, Paris, France.  
Article soumis le 9 février 2021 ; accepté pour publication le 9 avril 2021.

“Preparing for collective bargaining action” sheds light on how actors are built to anticipate the pressure inherent in the uniqueness of this situation. An anthropological approach to activities allows the analysis of the interaction of the actors present. Emerges “conversational movements” highlighting the process of transformations of activities and transformations of actors in activity. Ruptures, joints and continuums are identified. The results show a categorization of transformation activities.

**Keywords:** crisis, transformation, perception, preparing for action, activity.

## Crise, incertitude et transformation

L'incertitude fait partie de notre environnement. Elle émerge notamment lorsque se produisent des situations de crise, de pression sociale. « L'incertitude causée par la crise génère des malaises, du mal-être, son exposition produit du stress » (Marchand et all. 2017 : 106). La crise selon son origine étymologique (krino en grec, ce qui veut dire séparer, mettre en morceaux) évoque l'idée d'une rupture d'équilibre. Le sujet entretient un rapport négatif à son propre changement. L'incertitude modifie sa façon de penser et réinterroge le sujet dans ses pratiques.

Selon Gérard Caplan (1964 : 53), « la crise est une période relativement courte de déséquilibre psychologique chez une personne confrontée à un événement dangereux qui représente un problème important pour elle, et qu'elle ne peut fuir ni résoudre avec ses ressources habituelles ». C'est une situation vécue comme singulière où s'opère une transformation dans les habitudes d'activités des sujets. Les acteurs doivent s'approprier ce nouvel environnement afin d'y construire des activités adaptées. Ils doivent penser « autrement » afin d'y faire face. Ils apprennent en incorporant et en s'appropriant ces éléments propres à cette situation dans le but de réinventer des ressources à mobiliser. Cet apprentissage le « façonne et est façonné par le système de pensée (croyances, connaissances, conceptions, valeurs, ...) et d'action (compétences, habitudes, pratiques, etc.) » (Barbier et all. 2009 : 33).

La pression est liée à l'interaction. Elle se définit comme « une situation dans laquelle intervient une modification du comportement qui résulte de pressions spécifiques (...) ». (Fischer 2010 : 74). Pour Gustave-Nicolas Fischer, lorsque les sujets interagissent, ils interrogent les façons de penser et d'agir des autres sujets présents. L'intention du sujet est de moduler les facteurs personnels des autres sujets dans leur engagement dans la tâche à réaliser. La reproduction des activités et la transformation des sujets deviennent de véritables enjeux. Par conséquent, le sujet s'engage dans des activités dont le caractère prédominant est l'incertitude.

« Les effets de l'incertitude sont vécus comme des menaces. L'ignorance relative au danger est mise en perspective avec l'intolérance de l'incertain, de l'absence de savoir » (Marchand et all 2017 : 106). L'incertitude est perçue négativement par les sujets, affecte les prises de décision et l'efficacité de l'action.

S'engager dans une action, c'est mobiliser ses constructions antérieures qui sont des canevas à agir. Il s'agit pour le sujet de les transformer, d'innover, d'inventer et de développer ainsi un sentiment d'efficacité personnelle. « L'efficacité personnelle perçue par l'acteur ne concerne pas le nombre d'aptitudes qu'il possède, mais ce qu'on croit pouvoir en faire dans les situations variées » (Bandura 2010 : 63).

### **Un enjeu de reconstruction du sujet**

Les acteurs engagés dans une situation souhaitent être « à l'aise » et « maîtrisent » (Hyppolite 2021 : 50) l'échange. Ils investissent la situation en mobilisant leur perception et cadre perceptif ainsi que la familiarité globale que celle-ci évoque. Les acteurs font alors des simulations et développent des activités de modélisation de l'action. Des hypothèses d'action sont alors établies et donnent lieu à des préférences d'action. Se créent de nouveaux possibles d'activités et de nouvelles propositions d'actions.

Les acteurs ont une certaine perception de la façon dont ils souhaitent investir les situations. La perception est le fait du sujet. La perception est influencée par l'ensemble des activités du sujet qui se construit dans son expérience et dans les intersubjectivités présentes dans la situation.

Les activités revêtent trois aspects :

- Ce sont des transformations précises du monde, obligatoirement situées dans un temps et dans un espace : ce sont des reconstructions,
- Elles concernent dans le même temps le sujet et son environnement.

Il s'agit d'une reconstruction discursive du monde et de soi dans et par chaque acte de parole. Cette reconstruction touche l'ensemble de l'environnement même si elle a pour produit immédiat une transformation précise de cet environnement, transformation susceptible de la caractériser. On peut distinguer des activités au sens de l'activité (Barbier, Galatanu 2004),

- Elles sont une actualisation de possibles à chaque instant, parmi lesquels certains ne sont pas actualisés. Cette actualisation donne lieu à une généralisation : l'acteur peut tirer de son expérience actuelle une leçon pour des situations analogues. Cela revient à la construction d'une virtualité qui fera partie des possibles ouverts lors d'une prochaine occurrence ressemblant à celle en cours. Une dynamique complexe s'organise entre registres potentiels, actuels et virtuels. L'activité est une actualisation à chaque instant d'un certain potentiel, et peut faire l'objet d'une transformation généralisatrice, c'est-à-dire la constitution d'un virtuel. Le potentiel correspond à une ouverture/fermeture de possibles, qui hérite à chaque instant du passé de l'acteur.

## Les activités de perception

Les activités de perception se développent dans un champ spatial et temporel en relation avec son environnement. Elles sont « un moyen permettant de saisir/produire la signification des choses. Dans la mesure où les formes développées par la perception sont stables et constantes, elles sont porteuses de significations » (Vygotsky 2012 : 50). Les perceptions sont un processus qui mobilise une association de représentations ou des souvenirs lors de la constitution en mémoire d'une action organisée. La perception est liée à l'action. Elle « n'est pas seulement une interprétation de messages sensoriels : elle est contrainte par l'action » (Berthoz 2013 : 15).

La perception est en effet ce qui nous donne accès à quelque chose, à ce qu'il y a : elle est ouverture à l'effectivité, à la connaissance des existences (...). La perception est un mode d'accès à la réalité. C'est l'épreuve que je fais de la réalité. Le perçu est tributaire de notre subjectivité (Barbaras 2009 : 7-8).

Les perceptions sont des configurations de sensations contribuant à concevoir des représentations globales permettant elles-mêmes au sujet de développer des actions dans son environnement.

Notre article s'intéresse aux perceptions, aux cadres perceptifs qui se construisent de façon conjointe dans le cadre de l'interaction ainsi qu'à leurs modifications.

### Le contexte

Nous avons fait un travail de recherche qui a porté sur le thème : se préparer à une action de négociation collective. Cette recherche a mis en lumière des activités de transformation de ses propres activités, notamment des transformations perceptives.

La situation de négociation collective mobilisait des partenaires sociaux : des organisations syndicales salariales et des organisations syndicales patronales, elle avait pour enjeu les conditions de vie et de travail des travailleurs.

Les organisations présentes étaient des représentants d'une part des salariés, d'autre part des employeurs. Ils sont censés agir pour autrui. Ces mandataires mettent en place des rencontres afin de trouver un compromis possible sur les revendications émises. L'accord est facultatif. La pression sociale est très forte car les conséquences économiques, sociales et juridiques modifient durablement le paysage du niveau du lieu de la négociation (transnationale, nationale, interprofessionnelle, branche, entreprise, ...). Face à cet enjeu les acteurs se préparent afin d'éviter des situations de crise, pour réduire les incertitudes, assurer leur

crédibilité et leur légitimité. Lors de la situation de préparation, les acteurs interagissent notamment entre pairs.

### **Notre choix : mettre en intelligibilité des transformations à partir d'interactions**

Nous avons opté dans ce travail de recherche pour caractériser les transformations qui s'opèrent dans le cadre de leurs interactions lors de la préparation de la négociation collective. Cette transformation est approchée comme un phénomène favorisant la création d'une représentation partagée hic et nunc en vue d'optimiser leur action dans la situation à venir.

Les transformations sont en lien avec l'histoire de vie des sujets. C'est un apprentissage hic et nunc, c'est le produit « du processus de transformation, il met en jeu des dimensions telles que les émotions, le corps et l'action. Il est à la fois reproduction et transformation » (Bourgeois, Durand 2012 : 11).

L'interaction révèle les activités qui s'y développent. Analyser l'interaction c'est repérer les continuums et les ruptures. Apparaissent ainsi les mouvements conversationnels, leur dynamique transforme les activités et les sujets en activité.

Nous souhaitons comprendre la façon dont s'opère cette relation entre les sujets, comment elle s'exprime, comment elle sollicite l'expérience des sujets, comment elle la réinterroge, créant ainsi un espace commun de penser et d'agir.

### **La référence au mouvement**

Pour Alain Berthoz (2013: 10), le mouvement est une « capacité détenue par les êtres (humain ou animal) à préparer des gestes, les muscles (...) et vaincre sa résistance. Il s'agit donc de processus extrêmement rapides, fondamentalement dynamiques (...) ».

Cet auteur explique que :

le mouvement a permis la survie de l'espèce grâce à ses aptitudes cognitives plus raffinées. (...). Les espèces qui ont remporté l'épreuve de la sélection naturelle sont celles qui ont su gagner quelques millisecondes dans la capture d'une proie et anticiper les actions du prédateur, celles dont le cerveau a su manipuler les éléments de l'environnement et choisir le meilleur retour au gîte, mémoriser un grand nombre d'informations parmi l'expérience passée et l'utiliser dans le feu de l'action (ibidem : 9).

Le mouvement est également défini par Erving Goffman ainsi (2012) :

Chaque fois qu'un individu est engagé à parler, donc certaines de ses énonciations et une partie de son comportement non linguistique se verront prises comme pourvues d'une pertinence temporelle particulière

en cela que, adressées aux autres personnes présentes, elles constituent quelque chose que le locuteur entend être analysé, apprécié ou compris maintenant. C'est ce que j'ai appelé mouvement (ibidem : 81).

Les sujets investissent l'échange « en mettant en relation les représentations qu'ils ont de leur activité et des représentations issues d'autres épisodes d'activités » (Barbier 2011 : 119). Les acteurs élaborent un « ensemble de significations sociales, cristallisées dans les mots, les signes, les « mémoires externalisées » (Vygotski 2006 : 14). « Le dynamisme de la signification est assuré par la collision des mobiles, des affects et des émotions qui assurent le dynamisme de la signification » (ibidem : 15).

Les sujets s'engagent dans un échange. L'un est considéré comme énonciateur, l'autre comme destinataire. L'énonciateur est celui qui fait la proposition du discours tenu. Il mobilise son expérience, ses apprentissages précédents afin de construire un espace commun pour les actions futures. Il a pour intention « d'amener des changements dans le monde, de telle sorte que le monde se conforme au contenu propositionnel de l'acte de langage » (Searle 1985 : 22).

Les actes de langage sont d'ordre assertif – affirmations, descriptions, assertions, etc, ou d'ordre directif – ordres, commandements, réclamations, etc, ou encore sont d'ordre promissif – promesses, serments, engagements (...). Les assertifs ont une direction d'ajustements qui va des mots au monde et les promissifs et les directifs ont une direction d'ajustement qui va du monde au mot (ibidem : 22).

Les sujets ont donc des attributs sociaux en raison de leur place dans l'échange. « La communication repose sur la combinaison d'offre de signification du côté du sujet énonciateur et d'une activité de (re) construction de sens du côté du sujet destinataire » (Barbier, Durand 2017 : 73).

Les sujets sont à tour de rôle des énonciateurs ou des destinataires. « Ces mouvements conversationnels produisent ou, au moins, permettent autant de mouvements que de contre-mouvements affirmatifs, aller-retour » dans le cadre d'un « jeu mutuel » (Goffman 2012 : 82). « Les sujets entretiennent des rapports d'influence et de pouvoir qui peuvent être considérés comme des rapports réciproques d'engagement activités entre sujets » (Barbier 2017 : 73). La modélisation de la conversation peut se faire ainsi : « une déclaration de A suivie de la démonstration par B qu'il a trouvé cette déclaration sensée et appropriée et qu'il apporte précisément une réponse appropriée. Et l'on peut recueillir des échanges élégamment structurés » (Goffman 2012 : 83).

Nous retenons le « mouvement » qui s'inscrit dans les relations entre les différentes positions occupées dans ces interactions.

## La méthode

L'objet de cette recherche a donc porté sur les « mouvements » qui s'opèrent à l'occasion des interactions entre les acteurs de la préparation de la négociation collective qui produisent et révèlent les transformations des sujets.

Une technique de recueil direct des données : l'enregistrement auditif. Le dictaphone a constitué l'instrument de recueil des matériaux. Il offre la possibilité artificielle de conserver les données et de recommencer l'expérience qui a fait l'objet de l'enregistrement. L'enregistrement auditif est un procédé qui permet de saisir des moments d'échange entre les sujets et de les retranscrire avec exactitude. Il fait partie des « techniques vivantes » (Grawitz 2001 : 599) de recueil de données, cristallise les échanges en co-présence. « L'enregistrement permet de conserver la documentation, ensuite de reproduire et de corriger les lacunes de la mémoire » (ibidem : 599). La nature de l'influence exercée par l'utilisation de l'enregistrement.

On enregistre le nombre d'orateurs et les qualités de l'orateur. Le contenu s'analyse comme celui des documents écrits. Mais plus que le contenu au sens strict, c'est la nature de l'information, sa portée qui caractérisent ce type de documentation. On retrouve le ton utilisé. C'est un instrument de recueil de données discursives qui préserve l'objectivité du chercheur. En effet, il enlève la possibilité d'interférences de la propre personnalité du recueil de matériau. L'accoutumance supprime assez rapidement les inhibitions (ibidem : 599).

L'enregistrement fait ressortir le dialogue que les acteurs ont tenu lors de leur échange. Nous accédons à la « chaîne parlée » (Saussure 1996 : 65).

Le recueil se fait à partir des unités acoustiques avec les chaînes de mouvements de phonation c'est-à-dire les phonèmes. Le phonème est la somme des impressions acoustiques et des mouvements articulatoires, de l'unité entendue et de l'unité parlée, l'une conditionnant l'autre : ainsi c'est une unité complexe qui a un pied dans chaque chaîne (ibidem : 35).

Les variations d'intonations et des voix font que nous distinguons les acteurs présents. En outre, l'enregistrement nous donne accès aux aspects des actes de langage présents dans les échanges qui se sont déroulés entre les acteurs. La retranscription des données fait apparaître les interventions des différents acteurs présents lors de la préparation. « Chaque fois qu'un mot est prononcé, tous ceux qui se trouvent à portée de l'évènement possèdent, par rapport à lui, un certain statut de participation » (Goffman 2012 : 9). Nous avons donc celui qui parle, il est ainsi

délimité situationnellement dans le temps et dans l'espace (...) les paroles énoncées ont des énonciateurs. Toute énonciation et son audition portent

la marque du cadre de participation au sein duquel elles ont lieu (...) La vie sociale est une scène, de façon technique, à savoir profondément incorporée à la nature de la parole (ibidem : 9).

La retranscription des données de l'enregistrement nous donne accès aux interactions des acteurs présents. Les acteurs émettent des répliques-réponses. Ces répliques se font sous la forme de questions mais également d'affirmation-confirmation ou négation de ce qui est énoncé par l'autre acteur. Ce dialogue se fait dans un flux continu avec des pauses, des hésitations, etc. « Les interruptions et les silences sont contrôlés, de façon à ne pas couper le flux de l'échange » (Goffman 2011 : 33).

La retranscription de données enregistrées nous invite à tenir compte des « aspects prosodiques de l'énoncé : intonation, accent » (Caron 2008 : 25).

### **La transcription des interactions**

L'approche de Robert Vion (2000) nous permet d'accéder à une façon de transcrire les interactions avec un système de codage posant ainsi des références pour l'utilisation du verbatim des acteurs dans notre étude.

La mise en œuvre se fait grâce à des découpages de l'interaction qui font apparaître les réactions et des rétroactions des sujets impliqués dans l'échange. Nous avons un échange multi-acteurs. Nous retenons « les interactions à structure d'échange. Ils constituent l'ensemble des interactions dans lesquelles, les participants ont, au moins théoriquement, la possibilité de devenir énonciateurs » (Vion 2000 : 123). Le découpage éclaire les phénomènes de répliques-réponses. Cela éclaire les « mouvements de la conversation » (Goffman 2012 : 81). La « mise en séquence » permet de déceler ces mouvements.

Ces « mouvements » sont empreints des activités développées par les sujets lors de leurs échanges. Ces mouvements se composent de réponses qui peuvent prendre les formes suivantes : affirmatives – négatives – interrogatives – exclamatives. Les liens que ces mouvements entretiennent permettent de saisir les changements qu'ils produisent.

Il s'agit alors de mettre en lumière à partir des énoncés des acteurs et de leur mouvement, les indicateurs facilitant l'analyse des données.

L'approche de Robert Vion (2000 : 265) nous permet de transcrire les interactions au travers d'une convention de transcription.

Les interactions sont transcrites avec selon les références suivantes :

- L'énonciateur : une lettre indiquant l'acteur engagé dans l'échange (exemple : M, H) ;
- Le statut : rôle du représentant du personnel (exemple : DSG – délégué central groupe ; DP- délégué du personnel) ;



- une numérotation de la ligne comprenant l'énoncé dans les travaux de recherche : des chiffres ;
- + : pause très brève , brève, moyenne ;
- / : rupture dans l'énoncé sans qu'il y ait réellement de pause.

## Accéder aux perceptions

Les perceptions sont accessibles notamment par les voies d'approche de la vie mentale, du langage et de leurs connexions. Nous nous intéressons aux perceptions exprimées par les sujets en interaction. En interaction, les éléments perceptifs s'éprouvent, s'actualisent par l'appropriation « ici et maintenant » de l'expérience des autres sujets alors présents. Lors des échanges, les sujets élaborent et réélaborent un espace co-construit qui répond à une réalité représentée collectivement par les acteurs. Les actes de communication entre acteurs expriment les perceptions retenues par les sujets et rendent compte de leur rapport au monde. Le discours adressé à l'autre prend en compte l'expérience vécue du sujet. Lors des interactions, le langage informe sur le dynamisme de l'activité perceptive du sujet. Il nous renseigne sur les perceptions mobilisées par le sujet.

Il ressort de notre travail de recherche des éléments perceptifs présents lors des échanges entre les acteurs, éléments exprimés en termes de 'vision', d'audition'.

## Les transformations perceptives

Les sujets agissent sur leur propre perception. La préparation de la négociation collective amène les acteurs à interagir avec les autres acteurs présents. Ils ont conscience qu'ils ont pour fonction d'élaborer une représentation commune. Ils interagissent, chacun apportant son expérience de la situation. Cette interaction a pour finalité d'influencer la perception de l'autre. Un espace commun se construit. Les acteurs expriment alors comment ce qui est perçu par l'autre opère sur sa propre perception.

Quelques exemples où le sujet agit sur ses propres représentations : M, DSG, 13 à 14 « si vous trouvez que c'est trop dur, on voit ça ensemble, ça peut être modifié ».

Les acteurs manifestent l'influence que l'interaction opère sur leur façon d'interpréter et de représenter la situation. Ils éprouvent les transformations de leurs perceptions. Les éléments perceptifs sont en mouvement. Les acteurs signifient les uns aux autres la dynamique de leurs éléments perceptifs. Ils manifestent leur acceptation de leur investissement dans l'élaboration d'une position commune. L'interaction relie l'expérience du sujet et l'élaboration d'une position commune. Les sujets par ces éléments perceptifs s'adaptent au

nouvel environnement. Les interactions comme moments d'expression des expériences perceptives

Le sujet a acquis au cours de son vécu des expériences. Le moment d'interaction est l'occasion de partager la façon dont il perçoit la situation. Il est convaincu que son approche a une légitimité. Il exprime sa perception de la situation.

Un exemple de perception – la légitimité de l'influence : M, DSG, 1244 à 1245 'écoute-moi/quand je vais expliquer la N.A.O. de 2015'.

L'acteur exprime son expérience sur le mode assertif. Il met à distance son expérience et celle des autres acteurs présents. Il signifie l'écart qui existe entre sa perception et celles des autres acteurs. Son intention est de faire que sa perception soit adoptée par les autres acteurs. Les éléments perceptifs sollicités sont ceux qui évoqueront mise à distance et légitimité de la façon de penser.

### **La dynamique des transformations perceptives**

Les perceptions sont dynamiques, se transforment et transforment ainsi les sujets. Les acteurs présents lors de la préparation de la négociation collective interagissent afin d'élaborer une action commune. Chaque acteur sollicite des éléments perceptifs qui les transforment en tant que sujets. Cette activité perceptive est « une activité assimilatrice, susceptible de combiner les rapports ou les schémas perceptifs entre eux, et le développement mental » (Piaget, Lambercier 1946 : 394).

Un exemple de changement des perceptions : H, DP,18 à 19 'ok/je regarde toujours ça ++ je classe toujours, je regarde toujours'.

L'acteur H répond à M : H, DP,30 à 33 'Mario/je me disais que pour démarrer que ++ je pense qu'il faudrait démarrer sur un point positif du groupe + parce que si on démarre de suite sur un point négatif /(...)'

L'interaction a eu pour effet de convoquer une nouvelle organisation des éléments perceptifs de l'acteur « H ». « H » réélabore ses éléments perceptifs. Il détient une capacité nouvelle à agir sur son environnement. Le sujet devient alors objet de sa propre transformation.

Des exemples de re-élaboration des éléments perceptifs :

M, DSG, 1244 à 1245 'écoute-moi/quand je vais expliquer la N.A.O. de 2015',

M, DSG, 1442 à 1444 : 'vous savez combien de salariés ont plus de dix ans ? regardez et vous allez comprendre/'.

## **Transformations des perceptions et transformations des cadres perceptifs**

### **Les cadres perceptifs**

Afin d'interagir avec et dans l'environnement, les sujets construisent donc un espace potentiel où les éléments perceptifs s'organisent. Lors de la préparation de la négociation collective les acteurs se fixent pour objectif d'organiser une représentation commune. Ils mobilisent en ce sens des connaissances, des savoirs, leur expérience.

Nous nous intéressons plus particulièrement aux éléments perceptifs qui contribuent à cette organisation. Le cadre perceptif est « une scène et un contexte avec un certain mode de communication et des processus spécifiques » (Delourme 2003 : 29). Le cadre reçoit donc un contenu, il aide à se diriger et à donner ainsi sens à l'action du sujet. Un cadre c'est une stabilisation provisoire, « il est fait de constantes à l'intérieur duquel le processus lui-même a lieu » (Bleger 1979 : 255). Le cadre perceptif est un moyen qui permet au sujet d'appréhender et d'organiser le 'réel'.

Lors de la préparation de la négociation collective, les acteurs se rencontrent, échangent. Ils s'interpellent sur les éléments perceptifs, car au-delà de la perception et de ses transformations, ils se créent une façon d'agir afin d'atteindre un objectif qui est la construction d'une représentation partagée. La préparation se fait ici entre pairs. Ils appartiennent tous à la même organisation syndicale salariale. Ils bénéficient des effets de cette relation. Ils construisent leur représentation commune au travers de l'interaction structurée sur le mode de la coopération.

Nous avons dans notre étude relevé l'utilisation d'autres verbatim qui rassemblent des éléments perceptifs donnant de la cohérence, de l'efficacité du côté des sujets aux relations sujets-environnements et à l'action.

Un exemple : le pourcentage

M, DSG, 1444 à 1446 'vous avez vu le nombre de salariés qui ont plus de dix ans ? il y a plus de 50 % de l'effectif'.

L'acteur « M » mobilise son expérience lors de l'interaction. Il a pour intention de co-construire une position commune avec les autres acteurs présents. Il sollicite des éléments perceptifs afin d'influencer leur façon de penser et d'agir. C'est une activité constante d'associations de perceptions et de représentations de changements afin de répondre avec efficacité à la situation à venir. Il a pour intention d'influencer les éléments perceptifs des autres acteurs.

Un exemple : les barèmes

H, DP, 451 à 453 : 'ce n'est pas comme nous avec nos pourcentages comme on a fait/c'est avec des barèmes'.

L'acteur « H » lors de l'interaction en situation de préparation de la négociation collective mobilise son expérience vécue. Il interagit en mobilisant des éléments perceptifs afin de construire une représentation partagée de la situation future lors de la préparation. Il indique aux autres acteurs la façon dont ils doivent penser et agir.

Un exemple : la marge

H,DP, 473 : 'Et la marge/ce n'est pas la même chose'.

L'acteur mobilise son expérience pour interagir. Il a pour intention d'influencer les activités des autres acteurs. Le fait qu'il s'exprime par la négation renvoie à l'idée d'une identification préalable des activités à engager.

### **La fonction du cadre perceptif**

Nous pouvons retenir l'idée qu'un cadre perceptif est composé d'éléments perceptifs influencés par les expériences vécues par les acteurs qui s'expriment. Le cadre perceptif donne sens. Il est cohérent avec la trajectoire à suivre afin que les actions des sujets soient efficaces. Sa fonction est d'influencer la façon de penser et d'agir des autres acteurs présents. L'intention est de co-construire une position commune.

### **Les transformations des cadres perceptifs dans les interactions**

Les acteurs font part de leur expérience. Ils s'influencent. Ils élaborent et réélaborent leur façon de penser. Leur perception au contact avec l'environnement se transforme et se transforme aussi le cadre perceptif des acteurs. L'objectif des acteurs est d'investir la situation à venir avec efficacité. Ils interagissent et par conséquent, s'influencent. Le changement du cadre perceptif permet au sujet de s'adapter à son environnement de façon pertinente. Cette transformation est le résultat du processus d'interaction.

Des exemples de transformation des cadres perceptifs :

T, CE,103à 104 'ah voilà ,... c'est', E, DS,338 'oui c'est vrai'.

Les acteurs expriment lors de l'interaction, l'influence que les éléments perceptifs des autres acteurs opèrent sur lui en tant que sujet investi dans la préparation à l'action. Il a ré- élaboré une nouvelle façon d'agir et de penser la situation. Il a construit de nouvelles manières de faire, acceptées et valorisées par le groupe. Il admet alors celles-ci comme vraies. Ses éléments perceptifs sont réactualisés. Ils ont alors un caractère stable. Le sens créé à cette occasion co-construit une représentation commune de la situation à venir.

## Les indicateurs de changement de perceptions et des cadres perceptifs

Dans notre recherche, le recueil de données s'est fait à partir d'enregistrements auditifs. Nous retenons alors la relation qui se crée lorsque les acteurs sont en interaction. Ce qui nous interroge dans notre recherche, ce sont les transformations des perceptions et des cadres perceptifs.

Le cadre perceptif se transforme à l'occasion de l'activité de perception et du développement par association d'autres éléments perceptifs qui ont des caractères généraux et d'influence. Aussi, nous procédons à l'identification de ces indicateurs qui permettent d'y accéder. La transformation de la perception du sujet nous donne accès à la transformation du cadre perceptif.

### La construction des indicateurs

Nous relevons trois catégories d'indicateurs : les indicateurs d'assertion, les indicateurs d'accommodation et les indicateurs d'influence.

L'assertion est utilisée par les acteurs en situation d'interaction afin d'indiquer à l'autre interlocuteur sa façon de penser une situation donnée. L'acteur dispose d'une façon de percevoir la situation qui au regard de ses connaissances et de son expérience lui paraissent comme vraie.

L'accommodation manifeste l'acquisition par l'acteur de connaissances nouvelles dont l'interaction a favorisé l'émergence. Cependant, les suites données par l'acteur sont incertaines. Il associe ces connaissances à son expérience et attribuera un statut de vérité ou d'illégitimité des actions futures.

Les indicateurs d'influence font comprendre à l'autre qu'il a assimilé et a accepté la perception de l'autre et change alors sa façon de penser.

Tableau 1. Catégorisation des perceptions et des cadres perceptifs

Nature des indicateurs	Exemples de verbatim
Indicateurs d'assertion	'C'est' - 'il y a' - 'je vois' - 'Je te montre' - 'je demande'
Indicateurs d'influence	'ah' - 'oui'
Indicateurs d'accommodation	'je regarde'

Source : la recherche propre.

### Analyser les interactions

Nous avons procédé de la manière suivante :

- 1 - Nous choisissons un extrait de notre recueil de données où nous avons relevé les indicateurs précédents (voir tableau ci-dessus)

2 – Nous identifions les indicateurs assertifs, les indicateurs d'accommodation et les indicateurs d'influence et nous les mettons en gras. Ceci afin de mieux les repérer.

3 – Nous portons sur la même ligne des indicateurs assertifs : 'a'. Chaque échange aura une classification en fonction de la nature des indicateurs. Pour une meilleure compréhension des interactions, nous mettons en place des repères. Nous utilisons des déclinaisons de « a » pour chaque verbatim renvoyant aux indicateurs assertifs. Ainsi, nous aurons pour des échanges ayant des indicateurs 'a', 'a'', 'a'''', ...

Notre intérêt pour ces déclinaisons porte sur l'éclairage qu'elles nous apportent sur l'analyse des transformations des perceptions et des cadres perceptifs des acteurs.

4 – Nous portons sur les lignes qui présentent des indicateurs d'influence : 'b'. Chaque échange de la même nature en aura une déclinaison : 'b', 'b'', 'b''''.

5 – Nous portons sur les lignes qui présentent des indicateurs d'accommodation : « c ». Chaque échange de la même nature en aura une déclinaison : 'c', 'c'', 'c''''.

Cet indicateur d'influence est ensuite mis en lien avec les éléments perceptifs qui ont influencé et construit la position de l'acteur.

Notre intérêt est ici de comprendre comment se construit la représentation partagée des acteurs présents lors de la préparation de la négociation collective dans l'extrait que nous analysons.

Aussi, dans un souci d'explicitation de notre démarche nous qualifions les indicateurs d'assertion (a et ses déclinaisons), les indicateurs d'influence (b et ses déclinaisons) et les indicateurs d'accommodation (c et ses déclinaisons) en référence à ceux-ci.

Tableau 2. La mise en lien des indicateurs dans l'analyse

a (et ses déclinaisons, a', a'') : pour les indicateurs assertifs
b (et ses déclinaisons, b', b'') : pour les indicateurs d'influence
c (et ses déclinaisons c', c'') : pour les indicateurs d'accommodation

Source : la recherche propre.

Cette mise en lien des indicateurs a pour enjeu de nous amener à nous interroger sur la construction du cadre perceptif et de ses transformations. Nous souhaitons faire émerger l'influence des éléments perceptifs de l'un au regard des éléments perceptifs de l'autre lors de l'échange. Leur mise en relation nous donne à voir les effets sur les sujets et rendre compte des transformations des perceptions et des cadres perceptifs.

Nous retenons deux extraits d'enregistrement pour en faire l'analyse. Les interactions qui s'y déroulent sont intéressantes car elles donnent l'occasion d'analyser deux processus différents. Une modélisation du rapport qu'entretiennent les indicateurs assertifs et les indicateurs d'influence.

Des exemples de transformations de perceptions :

Y,CE, 441 à 444 : 'Donc là si je comprends bien/Carrefour a eu une prime /Leclerc a une prime/il y a donc de la concurrence pour tout le monde a /mais il y a beaucoup de personnes qui ont des primes' a'

E, DS, 445 : 'Oui/c'est ça' b + a''

« Y » met en objet son expérience à partir d'éléments perceptifs qu'il mobilise afin d'influencer les autres acteurs. Son intention est de changer la perception des autres acteurs et de transformer les façons de penser à propos de la situation évoquée. Les assertions ont pour fonction de donner de la légitimité à la représentation évoquée. La relation de coopération entre acteurs crée une interdépendance de fait facilitant la construction d'un espace commun.

« Y » dispose d'un cadre perceptif construit par son expérience antérieure. Il expose ses croyances élaborées par 'il y a'. Ce cadre perceptif initial lui permet de résoudre les problèmes qui se posent dans l'interaction. Il se sent efficace et capable de mobiliser des ressources facilitant la réussite des objectifs fixés.

L'interaction opère des transformations dans la façon dont « E » pense la situation. Il est influencé par l'expérience de « Y » exprimée à partir des éléments perceptifs utilisés. Se co-construit une représentation partagée de la situation. « Ah » démontre l'acquisition de cette nouvelle façon de penser la situation. Il a donc modifié son cadre perceptif. « Ah » et « oui » manifestent la satisfaction que l'acteur en retire.

Il se sent également légitime en s'exprimant par « c'est » dans la façon de penser et d'agir dans cette nouvelle représentation.

Les indicateurs d'assertion sont aussi des indicateurs d'intention d'influence. Les indicateurs d'influence manifestent la transformation opérée chez les acteurs.

Un exemple de transformations du cadre perceptif :

M,DSG,48 : 'on ne lui demande pas de faire des cadeaux' a

H,DP, 49 à 50 : 'oui/c'est clair mais il faudrait dire que malgré la difficulté de la concurrence etc.' b

« M » a pour intention lors de son intervention d'influencer les autres acteurs présents lors de la préparation et de co-construire une position commune sur l'objet de l'interaction. Il partage son expérience à propos de la situation évoquée. Il

exprime sa représentation de la situation. Il la met en objet avec une légitimité de pensée. Il pose sa représentation comme vraie. Il oriente la façon de penser des autres acteurs.

Lors des interactions, les indicateurs assertifs convoquent des représentations dans l'intention d'influencer les acteurs présents. Ils ont pour finalité et pour effet de transformer les acteurs et de co-construire des représentations partagées.

« H » manifeste son appropriation de la façon de penser de « M » en ce qui concerne la situation évoquée. Sa façon de percevoir la situation est réorganisée. Il identifie la pensée de l'autre comme étant vraie. Il dispose alors de ressources nouvelles. C'est une nouvelle construction de soi. « H » a donc modifié sa perception de la situation.

Un exemple : La construction d'un savoir stabilisé :

M, DSG,16 : 'alors/**je vous montre** d'abord et si vous n'êtes pas d'accord/on ne met pas' a

H,DP,18,19 : 'Ok/**je regarde** toujours ça ++ je classe toujours, b  
**je regarde** toujours' b'

« M » partage son expérience à propos d'une situation vécue. Il a établi un savoir stabilisé. Il a sa propre perception de la situation qui a pour lui un caractère de légitimité. Par conséquent, « je vous montre » est un indicateur d'assertion. Il provoque l'échange.

« H » interagit en signalant par 'je regarde' à « M » qu'il s'approprie l'information. Il se transforme à cette occasion. Néanmoins, il est en train de construire sa décision relative à l'action qui semble être appropriée au regard de son expérience. « Je regarde » est un indicateur d'accommodation de l'acteur. L'acteur se transforme. Cependant, l'issue de cette transformation peut ne pas correspondre aux attendus de celui apporté son expérience. 'Je regarde' signifie que l'acteur indique aux acteurs présents qu'il entre dans un processus interne de transformation de soi.

L'assertion a pour rôle dans l'interaction de déclencher la transformation du cadre perceptif des acteurs. Il permet l'opérationnalisation des expériences réciproques et des perceptions de la situation. Les acteurs entrent dans un processus de transformation de leur cadre perceptif.

Par conséquent, l'interaction fait bouger les perceptions et le cadre perceptif. Ce que le sujet perçoit de son environnement, il le transforme de l'extérieur vers l'intérieur. Les échanges façonnent le cadre perceptif : « la manière de penser (croyances, connaissances, conceptions, valeurs, ...) et d'agir (compétences, habitudes, pratiques, *etc.*, ...) » (Barbier et all. 2009 : 33) . Le cadre perceptif permet la co-construction d'une représentation partagée.



## Conclusion

Les transformations de perceptions et des cadres perceptifs réélaborent la construction des sujets. Elles contribuent à optimiser les actions des sujets « ici et maintenant » ainsi que dans les situations futures. Elles opèrent des ruptures, des articulations, des continuums avec les croyances, les histoires personnelles, les expériences vécues modifiant ainsi les habitudes d'activités des sujets engagés dans l'action. Apparaît une nouvelle configuration des activités mobilisables notamment dans le cadre des crises et de pression. Notre recherche portant sur « se préparer à l'action » rend compte du fonctionnement du processus de transformations des activités de perception. L'interaction – la communication verbale recueillie lors de l'échange – met à jour les mouvements conversationnels comme moyen de mise en intelligibilité de la transformation conjointe des activités et des sujets en activité. Les transformations s'opèrent par et dans l'activité. Les sujets apprennent en situation.

Ces résultats de ce travail ont une triple portée :

- ils confirment que les catégories d'analyse des transformations d'acteurs peuvent dépasser les catégories habituelles utilisées dans l'approche des apprentissages ;
- ils manifestent également l'intérêt de l'approche de la dynamique propre de transformation de l'activité/des acteurs sans recours obligé à des outils d'évaluations externes, construits pour la formation et/ou la recherche. Les interactions étaient suffisantes pour apprécier les transformations ;
- ils illustrent enfin les relations d'influence réciproque entre acteurs. Nous avons repéré notamment des verbatim récurrents utilisés par les acteurs dans les interactions qui influençaient la façon de percevoir et de penser des autres acteurs ;
- ils illustrent dans l'approche de la transformation de l'activité/des acteurs la consubstantialité des transformations de moyens et des transformations de résultats (cadres perceptifs et perceptions).

Les transformations perceptives contribuent à élargir le champ d'investigation des sciences de l'éducation. L'enjeu serait notamment l'amélioration de l'efficacité des activités. La crise sanitaire actuelle fait apparaître l'impréparation des acteurs (politiques, économiques, sociaux) à ce nouvel environnement et les met face aux effets de l'incertitude. Afin d'offrir aux acteurs des outils/dispositifs d'optimisation d'engagement de l'action, une réflexion ne serait-elle pas à mener sur les transformations perceptives comme moyen renouvelant l'approche de l'apprentissage des situations à risques ?

## Bibliographie

Bandura A. (2007) *Auto-efficacité, Le sentiment d'efficacité personnelle*, trad. J. Le-comte, 2e édition, De Boeck.

Barbaras R. (2009) *La perception. Essai sur le sensible*, Paris, édition Hatier.

Barbier J.-M. (2011) *Vocabulaire d'analyse des activités*, Paris, Presses Universitaire de France, coll. Formation et pratiques professionnelles.

Barbier J.-M., Durand M. (dir.) (2017) *Encyclopédie d'analyse des activités*, Paris, Presses Universitaire de France, coll. Formation et pratiques professionnelles.

Barbier J.-M., Bourgeois E., Chapelle G., Ruano-Borbalan J.-C. (2009) *Encyclopédie de la formation*, Paris, Presses Universitaires de France.

Barbier J.-M., Galatanu O. (2004) *Les savoirs d'action : Une mise en mot des compétences*, groupe « savoirs d'action », Paris, l'Harmattan, coll. « Action et Savoir ».

Berthoz A. (2013) *Le sens du mouvement*, Paris, Odile Jacob, coll. Sciences.

Bleger J. (1979) *Psychanalyse du cadre psychanalytique* in : R. Kaës, A. Missenard, R. Kaspi, J. Bleger, *Crise, rupture et dépassement : analyse transitionnelle en psych-analyse individuelle et groupale*, Paris, Dunod : 255–285.

Bourgeois E., Durand M. (2012) *Apprendre au travail*, Paris, Presses Universitaire de France, coll. Apprendre.

Caplan G. (1964) *Principles of Preventive Psychiatry*, New York, Basic Books.

Caron J. (2008) *Précis de linguistique*, Paris, Presses Universitaire de France, coll. Quadrige Manuels.

Delourme A. (2003) *La souplesse du cadre*, Société française de Gestalt, Gestalt, n° 25 : 29–47, <https://doi.org/10.3917/gest.025.0029>

Fischer G.-N. (2010) *Les concepts fondamentaux de la psychologie sociale*, 4ème édition entièrement revue et augmentée, Paris, Dunod.

Goffman E. (2011) *Les rites de l'interaction*, trad. A. Kihm Paris, Les éditions de Minuit.

Goffman E. (2012) *Façons de parler*, trad. A. Kihm Paris, Les éditions de minuit, coll. Le sens commun.

Grawitz M. (2001) *Méthodes des sciences sociales*, coll. Droit public science politique, Paris, 11e édition Dalloz.

Marchand D., Weiss K., Chaventré F., Ramalho O., Collignan B. (2017) *L'incertitude, un facteur explicatif de l'évolution de crises environnementales*, « Bulletin de Psychologie », n° 548 : 105–116, <https://doi.org/10.3917/bupsy.548.0105>

Piaget J., Lambercier M. (1946) *Transpositions perceptives et transitivité opératoire dans les comparaisons en profondeur*, 2° Perception, « L'année psychologique », vol. 47–48 : 385–399.

Saussure F. (1996) *Cours de linguistique générale*, Paris, Payot et Rivages.

Searle J. (1985) *L'intentionnalité. Essai de philosophie des états mentaux*, trad. C. Pichevin, Paris, Les éditions de minuit.

Vion R. (2000) *La communication verbale – Analyse des interactions*, Paris, Hachette.

Vygotski L. (2006) *Pensée et Langage*, trad. F. Séve, Paris, La dispute.

Vygotski L. (2012) *Leçons de psychologie*, trad. F. Séve, Paris, La dispute.

### **Sources d'Internet**

Hyppolite M. J. (2021) *Se préparer à une action de négociation collective* HAL Id: tel-03151032, <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-03151032> [consulté : 8.07.2021].

## **Transform Perceptions before Taking Action**

### **Summary**

The purpose of any engagement in action is to optimize it. Future situations expose subjects to uncertainty about the development of events. Crises and social pressures lead to the reconstruction of the subject. This includes resources that can be mobilized and updated to foster a sense of effectiveness. The subject is reinventing and transforming. One of the means of reconstructing the subject is interaction. Perception and the perceptual framework are experience configurations that develop in exchange.

Research work on the problem of preparing to act in the course of collective negotiations highlighted the problem of transformation of perception. Social negotiation is quite a challenge for actors who have a mandate to represent employees on the one hand and employers on the other. Actors are obliged to negotiate working conditions and remuneration. They gather and make proposals. Arrangements are optional. Social pressure is very strong, due to the expectations of those who have given them the mandate, and can lead to crises.

The anthropological approach made it possible to collect data relating to the interactive exchange between actors during this process of preparing for negotiation.

Meeting in their group, they created common/shared representations about the situation that awaited them. The analysis concerned the isolation of ruptures and the continuum of the actors' activity in interactions, as well as revealing the conversational movements that expressed the dynamics of the situation.

Actors express themselves referring to their experiences, reconsider them, thus creating a common space for thinking and acting about future actions (negotiations). This mutual play influences the actors and reflects their perceptual transformations. At the same time, there are changes in view in their perceptual horizon. This triggers new possibilities for reacting in their environment. Entities construct a potential space of a future situation in which the perceptual framework is organized, which is a way of understanding and structuring reality. A method of joint conduct is created that is appreciated by the group. These perceptual frameworks have the status of real ones and legitimize the actions that will be taken by the actors. The interaction process reveals an interdependence that favours the construction of a common space. Mutual experiences and the perception/representation of the situation are operationalized.

## **Transformacje postrzegania sytuacji przed zaangażowaniem w działanie**

### **Streszczenie**

Celem każdego zaangażowania w działanie jest jego optymalizacja. Przyszłe sytuacje wystawiają podmioty na niepewność rozwoju zdarzeń. Kryzysy i presja społeczna sprzyjają ponownej rekonstrukcji podmiotu. Obejmuje ona możliwe do uruchomienia zasoby, których aktualizacja sprzyja rozwojowi poczucia skuteczności. Podmiot wymyśla się na nowo i przekształca. Jednym ze środków rekonstrukcji podmiotu jest interakcja. Percepcja i ramy percepcyjne są konfiguracjami doznań, które rozwijają się w wymianie.

Prace badawcze nad problemem przygotowania się do działania w toku negocjacji kolektywnych naświetliły problem transformacji percepcji. Negocjacje społeczne są sporym wyzwaniem dla aktorów, którzy posiadają mandat do reprezentowania, z jednej strony pracowników, z drugiej zaś pracodawcy. Aktorzy są zobligowani do prowadzenia negocjacji na temat warunków pracy, wynagrodzenia. Zbierają się i tworzą propozycje. Uzgodnienia są opcjonalne. Presja społeczna jest bardzo silna z powodu oczekiwań tych, którzy udzielili im mandatu i może prowadzić do sytuacji kryzysowych.

Podejście antropologiczne umożliwiło zebranie danych odnoszących się do interakcyjnej wymiany między aktorami podczas tego procesu przygotowania się do negocjacji. Spotykając się w swoim gronie, tworzyli podzielane/uwspólnione reprezentacje na temat czekającej ich sytuacji. Analiza odnosiła się do wyodrębnienia zerwań i trwania (continuum) aktywności aktorów w interakcjach. Ujawniła też ruchy konwersacyjne, które wyrażały dynamikę sytuacji.

Aktorzy wypowiadają się, odwołując się do swoich doświadczeń, ponownie zastanawiają się nad nimi, tworząc w ten sposób wspólną przestrzeń myślenia i działania o przyszłych działaniach (negocjacjach). Ta wzajemna gra wpływa na aktorów i odzwierciedla ich transformacje percepcyjne. Równocześnie zachodzą zmiany w postrzeganiu, w ich horyzoncie percepcyjnym. To wyzwała nowe możliwości reagowania w swoim otoczeniu. Podmioty konstruują potencjalną przestrzeń przyszłej sytuacji, w której organizują się ramy percepcyjne, stanowiące sposób rozumienia i strukturywania rzeczywistości. Tworzy się sposób wspólnego postępowania, ceniony przez grupę. Te ramy percepcyjne mają status prawdziwych i legitymizują działania, które będą podjęte przez aktorów. W procesie interakcyjnym ujawnia się współzależność, która sprzyja konstruowaniu wspólnej przestrzeni. Następuje operacjonalizacja wzajemnych doświadczeń i percepcji/reprezentacji sytuacji.

### **Pour citer cet article**

Hyppolite M. J. (2021) *Transformer les perceptions avant d'engager l'action*, „Nauki o Wychowaniu. Studia Interdyscyplinarne” 2(13), 124–144, <https://doi.org/10.18778/2450-4491.13.09>