

PICCOLA PRESENTAZIONE SUCCINTA DELL'INTERVISTA DI ESPLICITAZIONE¹

DI PIERRE VERMERSCH

Traduzione di Vittoria Cesari Lusso

Il termine intervista di esplicitazione si riferisce ad un insieme di tecniche che mirano a favorire e guidare la descrizione a posteriori dello svolgimento delle proprie azioni.

Tale insieme di tecniche può essere utilizzato in situazione di intervista a due, oppure può far parte del ventaglio di strumenti impiegati nella gestione di gruppi di lavoro o nell'analisi della pratica professionale.

L'intervista di esplicitazione non vuole sostituirsi ad altre tecniche o proporsi come strumento unico (ad eccezione del caso in cui si voglia descrivere in modo preciso un'attività), ma piuttosto come mezzo complementare di raccolta dati sulle azioni vissute.

La prima difficoltà che si incontra nella verbalizzazione delle azioni vissute è data dal fatto che esse sono in buona parte non-riflesse in particolare per quanto concerne i dettagli di esecuzione di un'azione. Detto altrimenti, l'azione – come altri aspetti del vissuto – per poter essere verbalizzata deve costituire l'oggetto di una preliminare presa di coscienza.

Si hanno dunque due insiemi di tecniche di esplicitazione:

- il primo mira a creare le condizioni necessarie alla presa di coscienza;
- il secondo ha per scopo – una volta che le condizioni esistono – di favorire la produzione di una descrizione precisa, dettagliata e fedele dello svolgimento dell'azione.

Le condizioni

La verbalizzazione è compiuta a posteriori e concerne una situazione reale e specifica.

Il soggetto verbalizza (ed è accompagnato a verbalizzare) la sua azione e non le sue conoscenze, le sue emozioni, oppure il contesto e le sue intenzioni.

Il soggetto è guidato nell'attività riattualizzazione della situazione passata di cui parla, attraverso la creazione di condizioni che favoriscono un'evocazione sensorialmente fondata del passato.

¹ Presentazione tratta dal testo Vermersch P., Maurel, M. (eds), 1997, *Pratiques de l'entretien d'explicitation*, Paris, ESF éditeur, p. 259-260.

Un contratto di comunicazione è stabilito fin dall'inizio e rinegoziato tanto quanto necessario. Esso ha una funzione etica nel senso che è garante dei limiti che il soggetto desidera porre, e una funzione tecnica nella misura in cui permette di verificare l'accordo dell'interessato.

Le tecniche

La formulazione di rilanci è centrata sull'aiuto alla descrizione, e esclude domande tipo "perché?"

Tale descrizione è approfondita a diversi livelli di granulosità in funzione delle necessità di un'elucidazione completa della descrizione dell'azione in questione.

I rilanci basati su formule senza contenuto permettono di aiutare il soggetto a descrivere le proprie azioni mentali, senza indurre le riposte a livello del contenuto stesso.

Le risposte negative sono superate con rilanci che si riferiscono all'esistente: "Non ho fatto niente", richiede un rilancio del tipo: "Quando non fa niente, cosa fa?".

Gli scopi

L'aiuto all'esplicitazione può avere due scopi principali:

- raccogliere dati necessari all'attività dell'intervistatore. Può trattarsi dell'intervista di ricerca oppure di colloqui che mirano allo sviluppo personale dell'intervistato;
- aiutare il soggetto ad auto-informarsi. In questo caso lo scambio durerà tutto il tempo necessario all'intervistato per la sua presa di coscienza.

La formazione

Nella misura in cui la padronanza di una tecnica di intervista è un saper-fare, essa richiede di un apprendimento esperienziale. Una lezione teorica sarebbe altrettanto efficace che imparare a nuotare leggendo un libro. L'integrazione operativa e situata di tale competenza necessita molti esercizi e allenamenti. Più si pratica e più si diventa esperti! Quindi non serve a niente rinviare continuamente la pratica nella vana speranza di diventare nel frattempo competente!

Infine, l'apprendimento di una tecnica di intervista smuove nel profondo la persona. Si tratta quindi di un apprendimento necessariamente coinvolgente.