

# Une analyse des besoins qui s'appuie sur une analyse du travail.

Le mythe de la négociation des besoins<sup>1</sup>

Bernard CHARLOT



Stéphane Balas



Le formé a donc des attentes vagues plus que des besoins explicites et cohérents. En fait, il n

contactable. L'adulte a un rêve, mais il ne le

Le rôle de la formation est au contraire de problématiser le quotidien – ce qu'on pourrait retenir

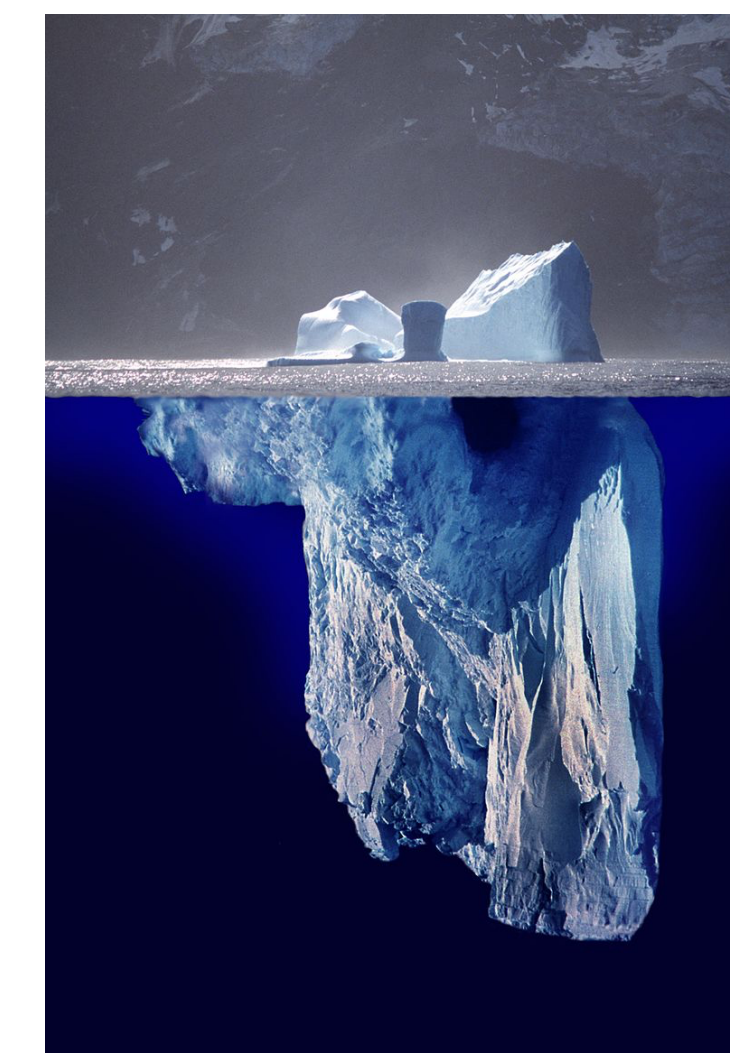
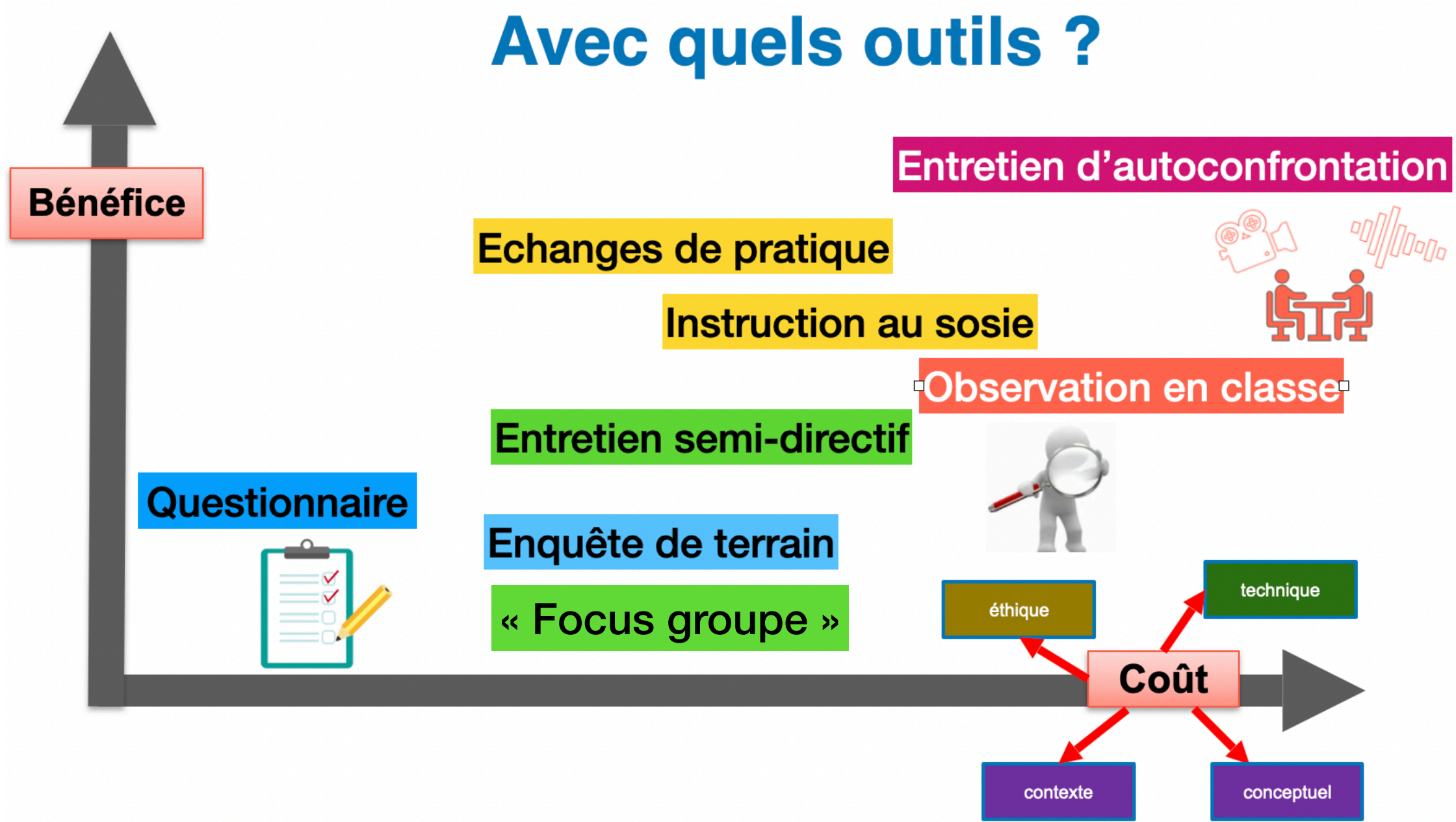
disposant d'un éventail de réponses, et entre les deux, une négociation contractuelle.

- « Le besoin n'est pas « un donné » mais « un créé » à partir d'un travail sur son travail ».
- « Le besoin existe mais il est à chercher au cœur du travail vécu des professionnels ».

Le grain d'analyse ?

La temporalité ?

Expérience / Vécu



Ce qui est visible et invisible

Ce qui est conscientisé et non conscientisé