

La non-directivité

Yves St-Arnaud

Yves St-Arnaud a consacré sa carrière de psychologue à harmoniser pratique, formation et recherche, depuis qu'il a eu comme mandat, en 1970, de développer des programmes de formation professionnelle au Département de psychologie de l'Université de Sherbrooke (Québec, Canada). Le fil conducteur de son œuvre : développer le potentiel de l'approche centrée sur la personne dans l'assistance aux personnes, aux groupes et aux organisations.

Mots-clés: non-directivité, autodéveloppement, relation professionnelle.

Il n'y a rien de plus bizarre qu'une formule mal comprise qui entraîne une révolution. C'est le cas de la non-directivité. Apparue sous la plume de Carl Rogers¹, vers le milieu du XX^e siècle, elle a chamboulé le monde de la psychologie, éveillé les passions chez les éducateurs et servi de flambeau à tous ceux qui voulaient confondre les gardiens d'orthodoxies. Les uns y ont associé le laisser faire, certains le laxisme et d'autres une nouvelle norme : « Il faut désormais que vous soyez non directifs ».

Au cours des années 1960, dans le cadre de ma recherche de doctorat², j'ai interviewé une centaine de praticiens qui se disaient convertis à l'approche non directive. Je n'ai jamais oublié l'image que l'un d'entre eux utilisait pour illustrer comment la « non-directivité » avait changé sa vie professionnelle : « Avant, disait-il, je disais aux gens quoi faire. C'est moi qui ramais. Maintenant, c'est le client qui rame et moi je tiens l'aviron ».

¹ Rogers, C. R., (1945), The Non-directive Method as a Technique for Social Research, dans *American Journal of Sociology*, 50, pp. 279 à 283.

² St-Arnaud, Y., (1969), *La consultation pastorale d'orientation rogérienne*, Paris, Desclée de Brouwer.

Le plus drôle, c'est que Rogers n'a jamais été «non directif». Certes, il refusait d'imposer à ses clients quelque norme que ce soit, mais il leur imposait gentiment sa conviction que tout être humain possède au fond de lui-même un guide de développement infaillible. Pour les aider à retrouver ce guide, il les aidait à se libérer des interdits accumulés depuis la naissance. Pour Rogers, utiliser le savoir accumulé en psychologie pour orienter le comportement d'un client était aussi futile que de prétendre guider une fusée spatiale en soufflant dessus. Il apprenait en même temps que si on fournit au client une relation aussi pure que l'oxygène donné au patient intoxiqué, il trouve en lui les matériaux pour son autodéveloppement.

On ne peut pas ne pas diriger. La question est de savoir vers quoi. Le génie de Rogers est d'avoir su diriger son interlocuteur vers le lieu interne où se trouve la réponse à la plupart des questions qu'il se pose sur lui-même, sur les choix à faire, sur l'efficacité de son action.

Il a fallu à Rogers à peine quelques années pour remplacer sa formule-choc originale par celle qu'il n'a cessé d'appliquer à tous les domaines de la vie en société : une approche centrée sur la personne. Les artisans de la culture ont préféré la formule négative, soit pour la combattre, soit pour régler leurs comptes avec l'Autorité.

Pour ma part, j'aime bien me définir comme un rogérien directif, en hommage au maître à penser que j'ai choisi.