

*De l'intimité entre une association professionnelle et une école professionnelle...*

Par Agnès FARJON.

Dans le processus d'évolution au fil du temps d'une approche thérapeutique originale, on peut observer des constantes. Les réflexions qui suivent sont générales, et fondées sur le regard que j'ai pu porter sur, notamment, l'Analyse Transactionnelle (Eric Berne), la Gestalt-Thérapie (Fritz Perls), l'Haptonomie (Frans Veldman), et bien sûr la Psychologie Biodynamique (Gerda Boyesen).

Au commencement, il y a un fondateur, une fondatrice d'une méthode thérapeutique originale. Quelquefois d'ailleurs, celui ou celle qui acquiert cette reconnaissance et cette notoriété n'est pas réellement l'initiateur de la méthode, mais celui ou celle qui en a parlé, qui en a bien parlé, qui l'a fait connaître, et qui a organisé la formation à cette méthode. Ce fondateur a nécessairement une forte personnalité, un fort charisme, voire un certain narcissisme : l'obtention de la notoriété nécessite une grande détermination et beaucoup d'énergie. Et donc logiquement, ce sont des gens qui ont des idées précises sur le pourquoi du comment, qui ne sont pas du genre très souples.

Et petit à petit, la méthode se répand, acquiert un certain succès, quelquefois franchit les frontières du pays initial. Cela prend dix, vingt ans, quelquefois plus.

Puis il y a la "première génération" : ceux qui ont été formés par le fondateur, les héritiers directs. Là, se posent déjà les premiers conflits de propriété de l'héritage, plus ou moins tendus selon l'attitude du fondateur. Si le fondateur craint pour son "bébé", craint que son message ne soit dévoyé, déformé, récupéré, vidé de sa moelle, alors il va mettre la barre haut, être exigeant, mettre en place des affidés qui le défendront, des verrous administratifs, voire déposer des brevets ou des appellations,... Si le fondateur est plus tranquille, il confiera son "bébé" à la Vie et à ceux qui voudront bien s'en occuper... Des fondateurs tranquilles, je n'en connais malheureusement pas. Des fondateurs ayant du mal à lâcher et faire confiance, j'en connais plusieurs, à des degrés divers. C'est qu'ils ont mis tout ce qu'il y a de meilleur en eux, ils y ont mis tout leur cœur, on peut comprendre qu'ils souhaitent voir toute cette beauté respectée selon leurs propres critères. Rappelez-vous, ils sont arrivés là justement parce qu'ils ont une forte personnalité.

Les héritiers impatientes seront tentés par le "meurtre du père"... et soit rongeront leur frein en attendant sa mort naturelle, soit quitteront le nid en pleurant, meurtris, ou en vociférant, rebelles.

Alors il est fréquent à ce stade de constater la création de "courants", qui reprennent les idées maîtresses initiales, mais qui développent un aspect particulier, avec des outils spécifiques. Les héritiers à leur tour cherchent à apporter leur pierre à l'édifice.

Il y a aussi ceux qui revendiquent d'être les héritiers "spirituels", les purs : "je ne te trahirai jamais, tu as tout dit et je ne me permettrai jamais de rien ajouter". Dans cette catégorie, on trouve par exemple les Freudiens "intégristes".

Vient ensuite, au bout de quinze ou vingt ans, la deuxième génération : ceux qui sont formés par les premiers héritiers. Et on assiste aux mêmes débats sur les questions d'héritage et de transmission, qui parfois même, ne se simplifient pas, mais au contraire se radicalisent. Cela tient là aussi à la personnalité des légataires, mais aussi des héritiers en second, et de la façon dont ils revendiquent leur héritage.

Bien souvent, les conflits ne trouvent leur résolution que le jour du décès du légataire... Et là apparaissent alors les conflits de partage entre héritiers ! Du vivant du légataire, ils couvaient, comme un feu qui attend son heure. Qui a le droit de revendiquer quelle part du gâteau, au nom de quoi ... "Ma part est plus belle que la tienne"...

C'est dans ce contexte que naît l'intérêt d'une association de professionnels solide et structurée. L'objectif externe est toujours de défendre et promouvoir l'approche en question. Son objectif interne est de servir de lien fédérateur à tous les héritiers de toutes les générations. Elle sert à arbitrer les conflits d'héritage. Mais pour cela, il est nécessaire qu'elle soit forte et reconnue : elle doit être fortement représentative (une majorité des héritiers en fait partie), fortement structurée (avec des statuts clairs, un système démocratique efficace, un règlement intérieur, un système de diffusion d'information efficace, des références déontologiques claires), et reconnue de manière plus large par la société civile pour son sérieux. Peu y sont arrivés. Sauf erreur de ma part, il n'existe pas d'association française des praticiens en gestalt-thérapie par exemple. Le milieu de l'Analyse Transactionnelle y est parvenu, non sans mal, au bout de trente ans, avec une organisation pyramidale mondiale.

Alors, et alors seulement, l'association de professionnels peut jouer pleinement son rôle d'arbitre, et notamment déterminer qui a le droit de former, qui a le droit de faire de la supervision, de parler au nom de la communauté professionnelle,...

Tout le problème est d'arriver à constituer une association professionnelle ayant cette solidité-là. Comment fait-on ?

De mon point de vue, il est nécessaire d'abord que la communauté concernée marque une volonté forte : cela se traduit par un nombre important d'adhérents. Il y a en effet besoin de toutes les forces vives, au-delà des querelles -mêmes légitimes- intestines. C'est à mon sens le premier critère de crédibilité, tant interne qu'externe. Ensuite, il est nécessaire de trouver ceux qui sont capables de porter démocratiquement ce projet : des personnalités fortes et reconnues, disponibles et motivées. Ça non plus, ça n'est pas simple à réaliser. Enfin, on retrousse ses manches, et on joue le jeu de la transparence et de la démocratie à fond, en visant le long terme.

Alors je me pose deux questions, pour lesquelles je n'ai pas de réponse : le souhaitons-nous vraiment ? et en serons-nous capables ? La réponse vous appartient.

Biodynamiquement vôtre.