

QUELQUES ASPECTS DU DIALOGUE

André DE PERETTI

À chaque instant, nous nous rendons compte combien le dialogue est difficile et combien nombre d'écueils nous guettent. Nous les recensons à la suite des travaux de Porter pour terminer par l'évocation de la figure emblématique d'Abraham, modèle de l'accueil non défensif.

LES VALEURS DIFFÉRENTES DES MOTS

Les langages que nous utilisons sont toujours différents même si nous parlons la même langue. Non seulement nous sommes séparés les uns des autres par des spécialités professionnelles, par des termes techniques qui nous sont habituels ; mais les mots du langage courant sont aussi chargés de valeurs très différentes pour les uns et pour les autres. Jung eut l'idée de quelques recherches sur les associations entre les mots et les sentiments. Il constitua une liste de termes qu'il appela « mots inducteurs » et il constata que des termes simples pouvaient faire problème pour une personne déterminée (Jung, 1962, p.1.35-141). Car ces mots ne sont pas alors chargés seulement d'une valeur d'usage habituelle, mais ils prennent pour cette personne une valeur affective, intense, une valeur critique. Ce ne sont plus des mots possédant une charge moyenne de signification valable pour tout le monde. Ce sont des mots qui provoquent un grand retentissement dans la personne, autour d'un amas de souvenirs, de « conglomerats de représentations idéo-affectives » (Jung, 1963, p.50), trahissant un problème intérieur.

C'est à partir de ces constatations que Jung élabora sa théorie des « complexes ». On lui attribue, d'ailleurs, la paternité de ce concept (Fernandez-Zoila, 1993, p.23). Chacun sait aujourd'hui, écrit Jung, « que l'on a des complexes ». Mais que des complexes peuvent « nous avoir » (Jung, 1962, p.181). « Et plus un sujet a de complexes, plus il est confisqué par eux, plus il est dans un état de possession » (Jung, 1964, p.234). Certains mots ont des sens qui évoquent nos complexes, c'est-à-dire un ensemble de tensions non résolues, qui font partie de notre histoire personnelle, de notre éducation, mais surtout réprimées à l'intérieur de nous-mêmes et qui constitue une sorte de parasite, d'état dans l'état. En effet, « un complexe nous plonge un temps dans un état de non-liberté ». Il se comporte « dans l'espace conscient comme un corpus alienum animé d'une vie propre » (Jung, 1962, p.182).

Première réflexion, par conséquent : les mots peuvent avoir pour chaque personne des valeurs différentes. Nous sommes sûrs que certains peuvent prendre des significations diverses, selon nos origines, nos expériences et nos humeurs, et que des noms qui nous paraissent importants sont, au contraire, désagréables pour d'autres. Dans tout essai de communication, nous nous heurtons donc à ce problème : sommes-nous sûrs que les termes que nous employons peuvent être saisis par les autres avec leur intention précise, leur tonalité, leur intensité, et la valeur ou la signification que nous voulons leur donner ?

LA COMMUNICATION PAR LES « RÔLES »

Une deuxième difficulté fondamentale tient à l'image que nous nous faisons de nous-mêmes quand nous nous exprimons à autrui et, aussi, de l'image que nous nous faisons d'autrui quand nous nous adressons à lui. Nous ne parlons pas de la même manière, lorsque nous nous exprimons à un collègue, à un ami, ou, au contraire à un supérieur hiérarchique, ou à quelqu'un que nous ne connaissons pas, ou à quelqu'un vis-à-vis duquel nous éprouvons de l'animosité. L'image que nous nous faisons de notre interlocuteur transforme la teneur du message que nous lui adressons. Car un message n'est pas simplement jeté dans l'absolu, il est adhérent à la réalité qui nous entoure, il est renvoyé à une personne qui est là, et l'image que nous nous faisons d'elle et l'image que nous nous faisons de nous par rapport à elle sont extrêmement importantes.

On peut dire, en premier lieu : l'image que nous nous faisons de nous-mêmes, ce que nous appelons volontiers notre personnalité, n'est pas exactement notre personnalité. Nous avons tendance à nous voir un petit peu mieux, ou moins bien, que nature et à nous arranger.

Nous nous faisons de nous une idée qui, même si elle devient à des moments privilégiés très exacte, réaliste, humble, ne peut jamais être totalement connue par nous au moment même où nous sommes en relation avec autrui. Nous ne pouvons pas être la totalité de ce que nous sommes à chaque instant, et nous choisissons d'être une série d'approximations de nous-mêmes dans la relation avec autrui.

Pour Moreno (1954, p.29), nous sommes obligés à chaque instant - étant donné que notre personnalité est plus riche que les approximations que nous en donnons - de nous figer dans des rôles. Et ces rôles sont pratiques, ils ont un aspect utilitaire. Nous prenons au cours de nos journées des rôles successifs : père ou mère de famille, collègue, camarade, associé, partenaire ; il y a le rôle du chef et du subordonné (et tout le monde est à la fois chef et subordonné). Il y a le rôle du personnage sérieux ou celui du plaisantin. Nous recourons à une série de rôles pour agir et communiquer et chacun n'est qu'une approximation, qu'un masque qui, à la fois, nous révèle et nous cache aux yeux des autres, comme à nos propres yeux.

Notre image, dans ces conditions, est une image assez instable, même si elle reste, bien entendu, lestée par une profondeur intérieure, qui est notre personnalité authentique. Mais il est aussi difficile de se découvrir soi-même (nous le savons depuis Socrate), que de découvrir les autres.

Entrer en communication avec autrui c'est d'abord entrer en communication avec soi. Car nous ne sommes pas autant en communication avec nous-mêmes que nous l'imaginons. La seule communication vraie doit se faire avec la totalité de ce que nous sommes, avec la série de nos difficultés et l'ensemble de nos rôles. Et cette communication intime avec soi suppose la reconnaissance de nos rôles ; elle exige que nous sachions les utiliser sans être dupes de leur caractère fractionnaire et sans être dupes aussi du fait qu'ils nous empêchent d'entrer en relation authentique avec autrui.

UNE IMAGE INEXACTE D'AUTRUI

Nous nous faisons aussi une image particulière des autres et cette image entraîne des mécanismes psychologiques très variés. D'abord, nous avons une première tendance à imaginer les autres à notre image. Nous leur attribuons ce que nous sommes, nous les identifions à nous et nous leur parlons comme s'ils étaient nous-mêmes : d'où l'étonnement que nous éprouvons lorsque nous constatons qu'ils ne sont pas tout à fait comme nous ! Cela nous ennuie et nous trouble profondément. Alors que nous avons généreusement prêté notre caractère aux autres, nous voilà obligés de découvrir qu'ils ont chacun leur personnalité, différente et distincte. Ainsi, dans un premier mouvement, nous voyons les gens en tant qu'identifiés à nous ; nous projetons notre personnalité sur eux mais parfois de telle façon que nous n'arrivons plus à les voir tels qu'ils sont. Nous ne prenons plus en compte leur spécificité et nous nions leurs caractéristiques propres (Cf. Abric, 1999, p.11).

Ensuite, autre manière, nous essayons de nous identifier à eux, nous les « introjectons » : nous prenons quelque chose en eux qui nous paraît différent de nous et nous mettons ce quelque chose en relation avec l'intérieur de nous-mêmes, réveillant ainsi une part de nous inconnue ou que nous pensions telle.

D'une façon ou d'une autre, identification ou introjection, nous nous faisons d'autrui une représentation ou une image inexacte : soit parce que nous avons projeté inconsidérément sur lui (par un mouvement permanent et inconscient), nos propres traits ; soit parce qu'au contraire nous essayons d'assimiler ses traits (Cf. Jung, 1993, p.412-413, p.430 ; Abric, 1999, id. p.11).

Cette espèce de jeu d'images ou de représentations, fait que nous ne savons jamais très bien qui nous sommes et en face de qui nous sommes ! Nous avons tendance alors à simplifier les choses pour des raisons pratiques : nous prenons de nous une image figée et provisoire parce qu'il est difficile d'écouter en s'écoutant, en se découvrant soi-même à l'intérieur de soi et d'autrui aussi. Nous avons plutôt l'habitude de nous écouter dans des paroles par lesquelles, à la fois et paradoxalement, nous nous lions aux autres et nous nous mettons à distance d'eux.

Toute tentative de communication n'est pas nécessairement essai de dialogue authentique. Elle peut être une manière de maintenir autrui à distance sur des limites bien définies et de nous mettre nous-mêmes dans des conditions où nous nous cantonnons à une certaine partie de nous-mêmes que nous choisissons.

LA DIFFICILE SITUATION DE « COMPRÉHENSION »

Une troisième difficulté de la communication tient à la façon dont nous abordons autrui, dont nous nous plaçons en face de lui. Ce problème a fait l'objet de recherches par des disciples de Rogers à partir des enregistrements effectués à l'Université de l'État de Ohio (*Ohio State University*) (Rogers et Kinget, 1971, I, p.259-260 ; de Peretti, 1997, p.227-230). L'un d'eux, Porter (1950), a constaté que dans un dialogue et suivant les cas, on pouvait se placer dans

des relations particulières par rapport à une personne. On pouvait décider quelques chose et donner un ordre à cette personne. On se plaçait alors en position d'autorité. On pouvait donner un conseil et on sait le prix que les gens attachent, soit à donner des conseils, soit à ne pas les suivre (le conseil est, somme toute, un ordre déguisé, camouflé, enveloppé). On pouvait se mettre en face d'une personne en situation de juge ou de censeur et lui dire : « C'est bien » ou « Ce n'est pas bien ». « C'est juste », ou « C'est stupide » (Cf. Rogers, 1970b, p.17). Il est « assez curieux, remarque Carl Rogers, qu'un jugement positif est aussi menaçant en fin de compte qu'un jugement péjoratif, puisque dire à quelqu'un qu'il agit bien suppose que vous avez aussi le droit de lui dire qu'il agit mal » (Rogers, id., p.43). On pouvait se mettre devant une personne en position d'enquête : « Qu'est-ce que vous me racontez-là ? Comment se fait-il que ? ». On pouvait se mettre en face d'une personne en situation d'interprétation : « Finalement, ce que vous venez de me dire, si je le rapporte à ce que vous m'avez dit avant-hier... ». Ainsi on rassemble quelques propos, on essaie de leur trouver une signification plus générale et on les interprète. Or, il faut « résister à la tentation d'interpréter trop vite, reconnaître que la prise de conscience est une expérience qui doit être atteinte *par le sujet*, et non pas une expérience qui doit être imposée par le thérapeute » (Rogers, 1970a, I, p. 197).

Ces différentes situations que nous venons d'énumérer ont tendance à interrompre la communication, car « persuader, rassurer, instruire ou moraliser ont pour résultat un accroissement et non une réduction des résistances, un refus de continuer à s'exprimer et à explorer les attitudes » (Porter, 1950, p.6). Celles où prédominent la décision, le conseil, la suggestion, l'aide même, sont des comportements « directifs » qui ont tendance à augmenter la dépendance affective. Tous les comportements que ces situations occasionnent, réduisent la solitude inhérente à la liberté, affaiblissent l'épreuve de la responsabilité ; mais ils diminuent l'angoisse. Un ordre, un conseil, une menace sont libérateurs par rapport à l'angoisse, et de cela nous leur sommes reconnaissants la plupart du temps, car nous n'aimons pas beaucoup la solitude et l'angoisse. Mais ce faisant elles freinent aussi l'explicitation ou la clarification des communications.

Les situations d'évaluation, de jugement, sont des situations qui retentissent encore plus fortement que les précédentes au niveau de la communication, elles la bloquent. Car tout jugement conduit à des attitudes défensives. Malheureusement, le comportement de jugement est un des plus fréquents, et nous sommes très désarçonnés d'apprendre qu'il faudrait s'abstenir de juger. Il y a là un extraordinaire problème quand on songe que le « Ne jugez pas » de l'Évangile (Matthieu, ch.7, 1 ; Luc, ch.6, 37) n'ait pu encore être reçu et compris d'une manière claire après 2000 ans ! Notre première réaction lorsque quelqu'un nous parle « est une évaluation immédiate, un jugement plutôt qu'un effort de compréhension » (Rogers, 1970b, p.17) ». Or, comme le fait observer Roger Mehl, « dès que je juge autrui, la communication est rompue. Car c'est ici le contraire de reconnaître. Juger c'est rejeter hors du monde des personnes, dans le monde des choses : c'est faire d'autrui un produit de divers facteurs que je dissocie par l'analyse, c'est inventorier un être et ne pas le saluer dans sa transcendance » (Mehl, 1967, p.18).

LA TOTALITÉ DE LA PERSONNE EST ENGAGÉE

Une quatrième considération : nous nous imaginons souvent que le dialogue se passe essentiellement au niveau rationnel et intellectuel. Or il n'en est rien. A moins d'être une joute oratoire ou intellectuelle, la communication est portée par le courant des attitudes que nous engageons réellement en face des autres personnes et qui est influencé en retour par leurs attitudes à elles.

Ce sont des phénomènes émotifs, affectifs qui nous révèlent que nous ne sommes pas simplement limités et encadrés par un langage rationnel souvent facilitant. En réalité nous disons toujours autre chose que ce que nous croyons dire ; nous disons toujours plus, et ce plus n'est pas toujours autant conforme à notre image idéale que nous le souhaiterions. Ainsi il arrive souvent que nous disions surtout ce que nous ne voulons pas dire, que nous n'arrivions pas toujours à maîtriser complètement ce que nous sommes en train de dire. Ce qui revient à reconnaître que nous nous plaçons à un niveau affectif et que notre attitude profonde de langage nous engage très profondément. C'est elle qui finalement détermine la communication ou l'empêche.

Au fond nous communiquons mieux que nous pourrions le penser étant donné toutes les difficultés que nous venons d'énoncer. Cela tient au fait que la communication ne se passe pas seulement au niveau du verbal. C'est à un niveau plus profond qu'elle se déroule. En effet, la communication entre les personnes s'opère par ce qu'elles ont de plus personnel. Paradoxalement, nous ne communiquons réellement que dans ce qui ne se communique pas à l'extérieur. Nous nous trouvons alors au niveau de cette communion silencieuse décrite par Péguy : « Heureux deux amis qui s'aiment assez (...), qui se connaissent assez, qui s'entendent assez, qui sont assez parents, qui pensent et sentent assez de même, assez ensemble en dedans chacun séparément, assez les mêmes côte à côte, qui éprouvent, qui goûtent le plaisir de se taire ensemble » (Péguy, 1961, p.664). Ces rares moments ont le privilège de nous placer en face d'autrui et en face de nous-mêmes, de telle sorte que c'est la totalité de la personne qui est engagée dans un dialogue et pas simplement les rôles intellectuels, professionnels ou sociaux derrière lesquels nous nous abritons habituellement.

LA PEUR DE LA COMMUNICATION

Lorsqu'une personne nous parle nous nous précipitons souvent sur quelque chose de ce qu'elle nous dit et qui nous plaît ou nous déplaît fortement, qui paraît très proche de nos préoccupations : nous n'attendons pas pour voir si ce qu'elle nous dit est autre chose que ce qu'elle paraît nous dire ! Or, un message est toujours plus qu'il ne paraît et notre paresse ou notre promptitude est telle que nous omettons souvent d'en accepter tout le contenu.

Nous avons peur d'entrer en relation avec autrui. Car dans cet exercice nous ne sommes pas toujours très nets. Nous sommes ambivalents, ambigus ou contradictoires. Nous voulons à la fois entrer en communication avec autrui et nous voulons ne pas entrer en communication avec

lui. Ce phénomène d'ambivalence est un phénomène général. Il apparaît dans tous les faits psychosociaux. Par exemple, les chefs d'entreprise veulent et ne veulent pas que leurs ouvriers participent à la gestion de l'entreprise ; les salariés (et les syndicats) veulent et ne veulent pas participer. Nous voulons et nous ne voulons pas. Nous voulons être aimés et nous avons peur d'être aimés ; nous voulons communiquer et nous avons peur de communiquer. Nous voulons bien accueillir les autres, mais dans certaines limites de façon à les tenir à distance.

Ainsi nos relations avec une personne sont souvent marquées par le désir de l'influencer, mais tout autant marquées par la crainte d'être influencés par elle en retour. Tant il est vrai que nous ressentons dans toute relation, dans toute communication, un risque de transformation de nous-mêmes et de nos points de vue. Risque que nous jugeons instinctivement comme redoutable.

Par conséquent, toute personne ayant une façon originale de voir les choses nous pose des problèmes, des difficultés. Toute personne, parce qu'elle est autre, nous altère, au sens où le mot latin « alter » dénomme l'autre : le fait de subir la présence de l'autre entraîne une transformation de nous-mêmes.

Nous n'acceptons pas d'aller vers autrui parce que nous avons peur qu'autrui nous change, et nous constatons, dès lors, que nous vivons le fait qu'aucun dialogue n'est anodin. C'est pour cela que les conversations sur les intempéries sont aussi prolongées et aussi constantes ! Nous parlons des contraintes extérieures que cela représente pour nous à défaut de parler de ces contraintes plus graves, plus exigeantes que toute relation avec autrui entretient. Nous nous sentons vulnérables et nous nous mettons en position de défense. La plupart du temps, nos rapports avec autrui sont des relations défensives. A fortiori, avec des personnes qui ne sont pas dans les mêmes formations d'esprit, dans les mêmes systèmes de valeur que nous.

Nous sommes donc enclins à déprécier les personnes que nous jugeons différentes de nous. Leurs valeurs nous semblent vraiment très mauvaises alors que nous avons l'impression, nous, de posséder les vraies valeurs ! C'est une des raisons pour laquelle, dit Jung, « nous pourchassons quiconque ne pense pas selon nos pensées ; nous continuons à vouloir imposer à autrui l'opinion qui doit être la sienne » (Jung, 1962, p.60). Et pourtant, essayer de convaincre n'est pas toujours exempt d'une certaine violence (Cf. Breton, 1996, p.3-5).

LA CRAINTE D'ÊTRE TRANSFORMÉ

Nous n'aimons pas la liberté pour les autres, c'est désagréable ! Nous n'aimons d'ailleurs pas plus la liberté pour nous-mêmes que pour les autres. C'est pour cela que nous aimons le système de défense qui consiste à dire : « Ce n'est pas bien » ou à dire : « C'est bien ». Ce qui revient au même. Approuver ou désapprouver, c'est se défendre même en s'attaquant soi-même. C'est refuser. C'est partir sur un terrain extérieur à notre propre réflexion intérieure.

Toute activité de jugement est une activité défensive. Elle nous empêche de nous mettre dans l'attitude de compréhension définie par Rogers comme le fait de percevoir du point de vue de l'autre, sentir quels sont ses sentiments, assimiler son cadre de référence à propos de ce dont il parle. « Si je me permets de comprendre vraiment une autre personne, il se pourrait que

cette compréhension me fasse changer. Or, nous avons peur du changement. C'est pourquoi je dis qu'il n'est pas facile de se permettre de comprendre un individu, d'entrer entièrement, complètement et avec sympathie dans son cadre de référence » (Rogers, 1970b, p.17). En revanche, lorsque je parviens à comprendre les sentiments qu'il exprime, à accepter de façon inconditionnelle toutes les facettes de sa personnalité, à le considérer comme un être non dépendant et en devenir, je peux libérer en lui des forces de changement (Cf. Rogers, 1970b, p. 24, 42, 44, 204).

Nous pouvons, en effet, libérer en autrui des forces de changement à condition que ces forces ne soient pas appelées par nous, imposées par nous de l'extérieur. A condition de savoir qu'il se passe quelque chose dans une réciprocité des destins, au-dessus de notre propre besoin d'efficacité et de notre propension à vouloir peser sur la réalité par une action directe. A condition que nous acceptions de changer nous-mêmes, ou d'être changés.

C'est là que nous pouvons analyser un autre point : celui de notre défense contre l'altération, contre la façon dont autrui nous altère et nous atteint dans une communication authentique. Il nous oblige à nous transformer, à nous dégager d'une « identité » commode si nous l'acceptons. Mais, dans la mesure où nous avons à vivre le décrochage de nos habitudes, de nos commodités et de nos objets de vérité bien serrés contre soi, dans cette mesure nous nous demandons si nous n'allons pas nous laisser aller à nos impulsions les plus désordonnées et les plus violentes.

Nous sommes anxieux de savoir ce qui va se passer en nous, si nous ne nous maintenons pas grâce à une série d'approximations établie commodément au travers de nos expériences. Nous avons peur d'un être étranger qui serait en nous. Nous avons peur, en fait, de cet étranger qui « nous habite et qui est la face cachée de notre identité » (...). « De le reconnaître en nous », nous épargnerait « de le détester en lui-même » (Kristeva, 1988, p.9). Nous croyons que nous risquons de perdre notre identité, elle qui est plaquée sur notre personnalité authentique et qui n'est qu'une protection. Et nous figurons, à ce moment là, autrui et nous-mêmes dans un défaut de confiance, selon un refus fondamental d'acceptation et c'est ce refus fondamental que nous devons déjouer pour aller plus loin. Car nous sommes généralement inconscients de la pression énorme que nous avons tendance à exercer sur les autres afin qu'ils aient les mêmes sentiments que nous (Rogers, 1970b, p.225 ; p.19). Une idée nouvelle peut nous apparaître personnellement comme brillante et grosse de possibilités, alors qu'elle peut représenter, à notre étonnement, une source d'angoisse ou une menace pour notre interlocuteur (Cf. Rogers, id., p.12-13).

UN MODÈLE : ABRAHAM, L'HOMME NON DÉFENSIF

Nous souhaitons terminer cette réflexion par l'évocation d'une figure fondamentale de la non défensivité, celle d'Abraham. Elle est décrite dans le livre de la Genèse (ch.18). Abraham, assis à l'entrée de sa tente, aperçoit trois voyageurs. Il se précipite à leur rencontre, il se prosterne devant eux. « Qu'on apporte un peu d'eau, dit-il, vous vous laverez les pieds et vous vous étendrez sous l'arbre. Que j'aille chercher un morceau de pain et vous vous réconforterez le

cœur avant d'aller plus loin. C'est bien pour cela que vous êtes passés près de votre serviteur ».

Il les considère comme étant supérieurs à lui, ou au moins égaux à lui. Il les considère comme étant les représentants de Dieu, les « anges » de Dieu. Et, de fait, la tradition nous dit bien, avec la Genèse, que c'était Dieu lui-même qui était venu, authentifiant l'héroïcité dans l'accueil.

En même temps qu'il considère n'importe quel voyageur, n'importe quel inconnu, n'importe quel étranger, comme sacré, Abraham ne perd ou n'altère aucune de ses valeurs spirituelles propres. Accepter totalement autrui, et pourtant, être totalement soi-même : c'est le paradoxe de la communication. Car c'est dans la mesure où je ne suis pas en situation défensive vis-à-vis d'autrui, où je ne suis pas en situation défensive vis-à-vis d'aucune des parts de moi-même, et où je vis profondément mes valeurs personnelles que je puis accepter qu'autrui vive aussi profondément ses valeurs propres. Abraham, d'une part accueille, d'autre part il reste profondément lui-même. C'est en raison de sa fidélité aux valeurs profondes de son peuple, fidélité sans raideur, sans aucune peur, sans aucune crispation, qu'Abraham pouvait être en accueil d'autrui, en amitié avec les Cananéens. Suffisamment sûr de lui-même pour être suffisamment sûr des autres.

C'est là le paradoxe profond de l'approche centrée sur la personne : d'une part, accueil héroïque de l'interlocuteur, regardé comme un hôte sacré, accueilli, accepté, sans qu'il ait cette espèce de déformation complaisante de vouloir l'approuver ou le désapprouver, ou de discuter ou de faire de la rationalisation défensive. Et d'autre part, fidélité fondamentale aux valeurs qui nous animent, nous font vivre et qui incluent la volonté de communication et la volonté d'accueillir autrui.

Enfin il y a une acceptation de plus en plus grande que l'autre personne soit elle-même. Au fur et à mesure que j'accepte davantage d'être moi-même, je me trouve davantage prêt à permettre à l'autre d'être lui-même avec tout ce que cela implique (Cf. Rogers, 1970b, p.227).

André de Peretti. Une chaleureuse amitié, nourrie de rencontres et d'échanges épistolaires, a lié André de Peretti à Carl Rogers à partir de 1966. L'auteur, ancien élève de l'école Polytechnique, ingénieur en chef honoraire des Manufactures de l'état, docteur es lettres et sciences humaines, psychosociologue, formateur, a consacré plusieurs écrits à l'Approche centrée sur la Personne. Son ouvrage « Présence de Carl Rogers » (1997) constitue une référence incontournable.

RÉFÉRENCES

- ABRIC, J.-C. (1999). *Psychologie de la communication. Théories et méthodes*. Paris : Armand Colin, 2^e éd.
- BRETON, Ph. (1996). *L'argumentation dans la communication*. Paris : Collection Repères 204. Éditions La Découverte.
- FERNANDEZ-ZOÏLA, A. (1993). *Les complexes*. Paris : Presses Universitaires de France, collection « Que sais-je ? », n°1673.

- JUNG, C.G.(1962). *L'homme à la découverte de son âme. Structure et fonctionnement de l'inconscient*. Préface et adaptation par le Dr Roland Cahen. Paris : Petite Bibliothèque Payot, 53 (10^e édition).
- JUNG, C.G. (1993). *Types psychologiques*. Trad. de Y. Le Lay. Genève : Georg Éditeur, S.A. (8^e édition).
- JUNG, C.G. (1963). *Psychologie de l'inconscient*. Préface, notes et traduction du Dr. Roland Cahen. Genève : Georg Éditeur, S.A. (2^e édition).
- JUNG, C.G. (1964). *Dialectique du moi et de l'inconscient*. Traduit de l'allemand, préfacé et annoté par le Dr Roland Cahen. Paris : collection Idées n° 285, Éditions Gallimard NRF (éd. revue et corrigée).
- KRISTEVA, J. (1988). *Étrangers à nous-mêmes*. Paris : Librairie Arthème Fayard.
- MEHL, R. (1967). *La rencontre d'autrui. Remarques sur le problème de la communication*. Neuchâtel (Suisse) : Éditions Delachaux et Niestlé.
- MORENO, J.L. (1954). *Fondements de la sociométrie*. Paris : Presses Universitaires de France.
- PÉGUY, Ch. (1961). Victor-Marie, Comte Hugo. Dans *Œuvres en prose (1909-1914)*. Paris : « Bibliothèque de la Pléiade », Éditions Gallimard, p.657-840.
- PORTER, E.H. (1950). *Introduction to Therapeutic Counseling*. Boston : Houghton Mifflin Company.
- PERETTI (A. de) (1997). *Présence de Carl Rogers*. Ramonville Saint-Agne (France) : Éditions Érès.
- ROGERS, C.R. (1970a). *La relation d'aide et la psychothérapie*, trad. par J.P. Zigliara, 2 tomes. Paris : ESF.
- ROGERS, C.R. (1970b). *Le développement de la personne*. Traduit par E.L. Herbert. Paris : Dunod (nouveau tirage).
- ROGERS, C.R. et KINGET, G.M. (1971). *Psychothérapie et relations humaines. Théorie et pratique de la thérapie non-directive*. 2 volumes. Louvain : « Studia Psychologica », Publications Universitaires. Paris : Béatrice-Nauwelaerts.