

Introduction

Nous vivons dans un monde qui peut parfois être violent en imposant un mode de vie qui satisfait de moins en moins de personnes. Dans les entreprises, les cultures parfois intransigeantes dont l'unique but perçu est la rentabilité, arrivent paradoxalement à écraser les différences et à étouffer la créativité, qui sont les premières sources de richesses. À l'école, ce sont souvent les élèves qui doivent s'adapter au système éducatif alors que l'inverse serait plus pertinent. Ils sont nombreux à être en difficultés, voire laissés sur « le carreau ».

Serait-ce une utopie de rêver d'un monde où nous serions capables de créer les conditions pour que chacun s'épanouisse dans le respect de sa personnalité à la place d'un monde uniforme auquel tous doivent s'adapter ?

Vous n'auriez pas l'idée de planter l'edelweiss en plaine, cultiver du blé en haute montagne, faire pousser des graines de baobab dans un pot de yaourt, conserver un tournesol dans votre cave. Et pourtant, ce que nous ne faisons pas avec nos plantes, nous le faisons avec nous-mêmes ou avec notre entourage. Par méconnaissance, nous mettons nos enfants en difficultés parce que nous n'utilisons pas les modes d'apprentissage qui leur sont adaptés, nous pouvons faire de même avec nos collaborateurs ou dans un couple.

Aujourd'hui, il existe des outils simples et pratiques pour mieux connaître les besoins fondamentaux des individus. Il devient alors plus facile d'y répondre : le rêve peut devenir réalité.

Ce que je vais vous présenter n'est pas un outil de personnalité au sens habituel du terme mais un processus de découverte de votre fonctionnement naturel. Je vous propose une aventure individuelle (qui peut aussi être collective) pour comprendre quels sont vos besoins fondamentaux et comment y répondre.

Une personnalité est composée d'une multitude de facettes que vous pouvez mettre en avant en fonction des circonstances. L'étymologie du mot « personnalité » vient du latin *Persona* qui correspond aux masques de théâtre que les comédiens utilisaient dans l'Antiquité pour communiquer les émotions au public. Beaucoup de masques sont à votre disposition pour tantôt être le mari (la femme) aimant(e), le père (mère) qui sanctionne ou qui console, le manager qui recadre, l'enfant qui prend soin de sa mère malade, l'ami qui rassure, etc. Mais si vous pouvez jouer tous ces rôles, certains vous seront plus faciles à assurer, plus familiers et d'autres vous demanderont plus d'effort, seront un peu plus contre nature. C'est justement votre nature profonde que ce livre vous propose d'explorer, celle qui se cache derrière toutes ces facettes de vous-même et qui correspond à vos dominances cérébrales.

Par rapport à mon premier ouvrage sur le sujet intitulé *À chacun son cerveau, à chacun sa réussite !* (Éd. Le Souffle d'Or) dans lequel je présentais les approches ActionTypes® et Neuro-harmonisation®, ce livre va vous proposer une nouvelle mise en forme professionnelle des types de personnalité pour faire face aux enjeux du stress au travail. Plus pédagogique et claire dans sa présentation, cette approche (inspirée d'ActionTypes® et de mes recherches les plus récentes) est baptisée Sérénitypes®. Elle a une philosophie très différente des autres outils de personnalité. En effet, ici, un profil ne dit pas qui vous êtes mais comment fonctionne votre cerveau de manière privilégiée. Si nous avons tous en commun les mêmes zones cérébrales, certaines seront plus ou moins dominantes. Un profil propre à chacun émerge donc. Vous découvrirez dans cet ouvrage vos dominances cérébrales.

La connaissance de votre profil (baptisé Sérénitype) facilitera vos choix. Cette information ne vous enfermera pas mais au contraire vous permettra de créer les conditions de votre épanouissement et de votre succès. Les Sérénitypes peuvent vous permettre de connaître les étapes à suivre pour être performant, les conditions à créer pour vous sentir bien, les aliments qui sont préférentiels, les gestes moteurs les plus respectueux vous évitant les blessures. On est au-delà d'un outil de personnalité habituel, il s'agit plutôt d'une formidable opportunité pour mieux connaître sa nature profonde et ses besoins fondamentaux.

Vous allez tout d'abord découvrir ce qu'est un besoin profond et pourquoi nous pouvons en avoir, les uns et les autres, des différents.

Vous explorerez ensuite les diverses zones cérébrales et essayerez de déterminer quelles sont celles qui sont dominantes dans votre profil.

Vous verrez que votre cerveau a besoin de carburant mais que tout le monde ne va pas le puiser au même endroit.

Vous connaîtrez ensuite les sources de votre motivation, comment vous mettre en mouvement en vous représentant le monde, en vous donnant une direction et un motif pour passer à l'action.

Vous saurez ensuite comment votre cerveau fonctionne dans l'action, comment il perçoit l'information, la traite et comment il gère l'espace-temps.

Si vous vous êtes bien retrouvé dans les descriptifs, vous pourrez alors lire les deux profils constituant votre *sérénitype* : le profil de motivation et le profil d'action et vérifier si vous arrivez à réunir, dans votre vie, les conditions de votre réussite et de votre épanouissement.

La notion de profil hybride ou convergent vous permettra d'affiner votre connaissance des types psychologiques et de découvrir toute une subtilité de nuances que peu d'autres outils sont capables de mettre en lumière.

À partir de toutes ces connaissances, vous apprendrez à exprimer vos besoins, à être à l'écoute de ceux des autres et à construire des relations efficaces et sereines avec votre entourage.

Enfin, pour ceux qui veulent aller plus loin, la dernière partie de cet ouvrage vous permettra de découvrir comment s'articulent, dans chaque profil, les différentes aires cérébrales pour en tirer le meilleur parti.

J'espère qu'à la fin de la lecture, vous aurez une meilleure conscience de vos besoins profonds et de ceux de votre entourage et que vous serez capable de partager votre sérénité autour de vous.

Chapitre 1

Savoir répondre à ses besoins profonds

A/ Qu'est-ce qu'un besoin profond ?

1/ Trouver le terrain qui favorise l'épanouissement

Qu'est-ce qu'un besoin profond ?

Dans ce livre, **j'appelle un besoin profond la condition à satisfaire pour que votre cerveau puisse s'exprimer pleinement, efficacement, sans dépense excessive d'énergie.**

On peut utiliser une métaphore pour bien comprendre cette notion. Prenons une plante. Celle-ci va avoir besoin d'un terrain qui lui correspond. Certaines plantes sont dites d'intérieur, c'est-à-dire qu'elles ont besoin d'une température constante et de soins réguliers. Celles d'extérieur, en revanche, peuvent avoir des besoins très différents. Certaines auront besoin d'un sol sec, d'autres d'humidité. Certaines pousseront plus facilement dans les régions boisées alors que d'autres plutôt dans les prairies. Certaines auront besoin d'altitude comme les edelweiss alors que d'autres s'épanouiront en plaine. Lorsque vous semez, il faut non seulement prendre en compte le terrain mais aussi l'époque à laquelle il faut le faire.

Vous savez que le blé ne poussera ni dans les pays nordiques ni dans le désert du Sahara.

Cela doit vous sembler évident, eh bien, sachez qu'il en est de même pour vous, votre famille, vos enfants, vos collaborateurs. Lorsque vous plantez des graines, vous réfléchissez dans quel terrain les semer mais lorsque vous apprenez la lecture à votre enfant, vous ne vous souciez guère de savoir si c'est la méthode globale ou la méthode syllabique qui lui conviendra le mieux.

Pour vos collaborateurs, vous risquez d'appliquer toujours la forme de management qui vous est familière. Pourtant certains auront besoin de détails, de faire référence à des expériences passées alors que d'autres auront besoin plutôt d'une image globale. De même si certains préféreront une relation directe, franche mais solidement argumentée ; d'autres préféreront une attitude sympathique, chaleureuse et consensuelle.

C'est cela le besoin profond, celui qui est tellement structurel en moi que s'il n'est pas satisfait, je ne me sentirais pas bien. Les travaux de la neuro-scientifique du Docteur Benziger ont montré que lorsque l'on fonctionne durablement d'une manière opposée à son profil dominant (que nous explorons dans ce livre), le cerveau pourra consommer jusqu'à cent fois plus d'énergie.

Un environnement inadapté peut donc conduire à l'épuisement. Si vous fonctionnez durablement dans un mode cérébral qui consomme autant d'énergie, il peut arriver que votre cerveau se fatigue. Heureusement, même si l'on rencontre des périodes difficiles qui nous demandent beaucoup d'efforts et induisent du stress ; le soir à la maison, il est possible de récupérer en réalisant des tâches agréables et en retrouvant dans la famille un espace ressourçant. Mais parfois, dans des cas extrêmes qui vous empêchent de compenser et de trouver des moments de sérénité, même ce lieu devient source de stress. Cela peut être les cas de deuils, de séparations. Alors l'épuisement professionnel n'est plus compensé. Le cerveau épuisé, au bout d'un certain temps, doit se mettre en mode d'« économie d'énergie » car il ne peut plus tout gérer. Comme il n'est pas question de faire des économies sur les systèmes vitaux (cardio-vasculaire, respiratoire, digestif, urinaire, immunitaire...), ce sont les zones du désir et de la volonté qui seront affectées. C'est ainsi que l'on n'a plus

envie de se lever le matin, aller au boulot devient trop difficile et l'absence de volonté empêche de reprendre le travail, voire une vie sociale. Les conséquences qui s'ensuivent sont alors appelées *burn-out*, voire, dans les cas les plus graves, dépression.

Voici le tableau noir de ce qui pourrait se passer si vos besoins profonds n'étaient pas satisfaits. Rassurez-vous, le risque est faible car on trouve toujours, au moins temporairement, des occasions de compenser et de se ressourcer.

Voyons maintenant, au contraire, ce qui se passe quand l'environnement répond à vos besoins.

Vous avez déjà eu l'occasion sans doute d'admirer les personnes dites « charismatiques ». Ce sont celles qui vont avoir un fort impact sur leur entourage. Elles prennent la parole, tout le monde les écoute. Chaque fois qu'elles entreprennent quelque chose, elles réussissent brillamment. On aimerait bien connaître leur secret. La bonne nouvelle est que leur charisme ne tient pas à un don reçu. Il peut concerner tout le monde, à la fois des personnalités calmes (dont le slogan pourrait être la force tranquille) mais aussi les personnalités plus exubérantes. Ce qui le favorise, ce n'est donc pas qui vous êtes mais comment vous créez les conditions qui vont satisfaire vos besoins fondamentaux et vous permettre de vous exprimer.

Le charisme va naître d'un environnement qui vous permet de vous comporter dans le respect de votre profil cérébral dans une grande majorité des situations (que l'on peut évaluer à hauteur de 80 % du temps).

Pourquoi environ 80 % ?

Simplement parce que si vous vous comportez en ne respectant pas le fonctionnement structurel de votre cerveau, si vous utilisez vos fonctions dominantes moins de 50 % du temps, alors vous serez peu efficace. C'est ce qu'on appelle la **suradaptation**, c'est-à-dire que par choix ou par contrainte, vous adopterez majoritairement des attitudes qui ne correspondent pas à votre nature. Sur du long terme, le résultat sera forcément négatif, vous commettrez des erreurs et vous ne serez pas épanoui. C'est en quelque sorte comme si un acteur jouait un rôle qui ne lui

correspond pas du tout. Il ne sera pas crédible, cela sonnera faux.

A contrario, si vous fonctionnez à 100 % dans votre profil (qui représente vos points forts) alors vous risquez ce que l'on appelle **l'excès de style**. Ce dernier est la conséquence de comportements stéréotypés, exagérés, sans modération. Vous n'êtes alors plus capable de *retenir les chevaux* et vous commettez des excès. L'acteur, dans ce cas, surjoue, en fait trop et les spectateurs n'apprécieront pas la caricature présentée.

Pour illustrer ces deux cas de suradaptation et d'excès de style, il est possible de considérer les deux candidats à l'élection présidentielle de 2007.

Nicolas Sarkozy se comporte toujours en parfaite adéquation avec son profil (qui a des besoins de pragmatisme et d'aventure, ESTP dans le MBTI). C'est un homme d'action, qui aime les situations de crise afin de pouvoir réagir rapidement tel Mc Gyver qui va sauver le monde. C'est cela sa force, mais c'est aussi ce qui peut le perdre, quand au salon de l'agriculture, devant des dizaines de caméras, il se laisse conduire par son impulsivité pour dire à un agriculteur : « casse-toi, pauvre con ». Il est alors dans l'excès de son profil et perd tout le charisme qu'il pouvait mettre en évidence, par ailleurs, dans la gestion des crises.

A contrario, Ségolène Royal a dans son profil (tel qu'il ressort de l'observation et de l'analyse de sa motricité¹) les besoins d'harmonie et de pilotage (MBTI ESFJ), c'est-à-dire d'une personne qui recherche la coopération, a le cœur sur la main, qui aime rendre service et qui souhaite faire adhérer à ses valeurs. Si vous présentez cette description de profil à ses collaborateurs, ils vous diront, soit que vous êtes fou, soit que votre méthode pour profiler à partir de l'observation physique n'est pas pertinente. En effet, d'après ceux qui la connaissent, ses comportements visibles semblent plutôt être durs, tranchants, et

1. Vous retrouverez les indicateurs physiques pour diagnostiquer les profils dans mon précédent ouvrage *À chacun son cerveau, à chacun sa réussite !* éd. Le Souffle d'Or.

la description du « cœur sur la main » comme le profil l'indique paraît inappropriée. Cela est tout simplement dû au fait qu'elle doit s'adapter à un environnement de « requins » qui est celui du monde politique. Elle se suradapte, c'est-à-dire qu'elle va utiliser des zones cérébrales qui ne sont pas dominantes chez elle pour se protéger au risque de paraître maladroite et décalée, délaissant son côté *cœur* pour son côté *tête* (notions que nous développerons plus loin).

Là où Nicolas Sarkozy et dans l'excès de style en se comportant à 100 % dans son profil, Ségolène Royal est plutôt dans la suradaptation, c'est-à-dire relativement peu souvent dans le respect de sa nature. Heureusement pour elle, ce n'est pas toujours le cas et, en particulier, lorsqu'elle anime des sessions de démocratie participative, elle retrouve son charisme naturel en libérant son enthousiasme pour partager ce qui lui est cher.

Dans les deux cas, excès de style ou suradaptation, l'individu perd son charisme. Alors que s'il arrive à conserver un certain équilibre dans le déséquilibre, c'est-à-dire à se comporter dans la tranche des 70 à 90 % de ses points forts, alors il aura de l'impact sans commettre d'erreurs grossières.

Pour terminer sur cette question du charisme, il faut savoir que si vous êtes souvent en suradaptation, cela aura aussi comme conséquence une grande difficulté à trouver votre profil de manière cognitive (c'est-à-dire, le deviner intellectuellement si on vous le présente) ou au travers d'un questionnaire (comment le MBTI). En effet dans ce cas, l'acquis va influencer la partie innée de votre personnalité. Comme un gaucher peut être contrarié, il est possible que, pour plein de raisons dans votre jeunesse, que vous soyez devenu timide, coincé et puissiez vous croire et apparaître de dominance introvertie (appelée *intérieure* dans les Sérénitypes). Moi-même, avant de changer de vie pour faire du coaching, j'étais expert-comptable et les premiers questionnaires MBTI auxquels je répondais me faisaient ressortir *sensation*, besoin de concret (mode *loupe* dans l'approche que nous allons voir). Ce n'était pas ma dominance

mais la stratégie que j'ai dû mettre en place afin d'adapter mes comportements aux attentes de mon entourage. L'influence de l'environnement représente donc un biais important. Lorsque l'on a mis en évidence une différence entre le profil moteur et le résultat d'un questionnaire (ou comment on se voit), il faut considérer cette information comme une énorme richesse. Elle permet de rechercher : pourquoi et quand l'environnement m'a-t-il poussé à me comporter en dehors de mon profil ?

2/ Comme un poisson dans l'eau ou à côté de vos pompes

Il existe deux expressions françaises qui peuvent bien résumer les conséquences du respect ou non des besoins cérébraux.

Si, dans une situation, vous dites que vous êtes « comme un poisson dans l'eau ». Cela signifie que l'environnement dans lequel vous évoluez correspond parfaitement à vos besoins. Vous pouvez donc vous exprimer, vous épanouir.

À l'opposé, une autre expression consiste à dire « je suis à côté de mes pompes ». Cette fois-ci, la personne concernée aura l'impression de tout faire de travers, rien ne se passe comme prévu. Cela pourra se manifester par des actes manqués, des lapsus, des erreurs grossières. Quand on a ce sentiment dans sa vie, c'est sans doute que l'environnement est défavorisant. Il ne correspond pas à vos besoins profonds et à la manière dont fonctionne votre cerveau. Dans cette situation, vous commettrez plus d'erreurs mais aussi vous vous épuiserez dans les tâches à accomplir.

Ce sont deux signes de discernement majeur dans la vie d'un individu. Est-ce qu'actuellement vous vous sentez dans votre travail comme un poisson dans l'eau ? C'est-à-dire que vous êtes non seulement épanoui et performant mais aussi vous prenez tellement de plaisir dans ce que vous faites que vous êtes presque surpris d'appeler ça un travail. Ou est-ce qu'au contraire, l'impression d'être dans l'effort permanent fait que le mot travail retrouve son sens étymologique de *trepalium* qui signifie en latin un instrument de torture. Dans ce dernier cas,

vous pouvez vous y prendre à la terre entière, critiquer votre patron, le manager, vos collègues de travail. Mais il y a fort à parier qu'avant tout, c'est l'environnement dans son ensemble, le système dans lequel vous êtes qui ne vous convient pas. Dans ce cas, deux possibilités s'offrent à vous. La plus radicale consisterait à changer d'environnement pour en trouver un qui vous corresponde mieux. La connaissance de votre profil cérébral pourra alors vous aider. Mais une autre option à envisager serait de chercher à satisfaire vos besoins dans l'environnement dans lequel vous évoluez. Cela passera forcément par tout d'abord en prendre conscience (ce livre vous aidera), ensuite les communiquer pour que vos collègues limitent les frustrations. La manière de faire sera abordée au chapitre 6.

Une meilleure connaissance de soi conduit donc à une plus grande autonomie et vous donne une plus grande marge de manœuvre dans votre vie qu'elle soit professionnelle ou personnelle.

B/ D'où viennent les besoins profonds ?

Afin de bien comprendre ce dont il va être question, je vais commencer par dire une évidence. Je pense que vous serez d'accord avec moi si jamais je vous dis que tous les êtres humains sont différents, qu'ils ont tous leur propre personnalité. Le cas le plus ambigu pourrait concerner les vrais jumeaux (monozygotes). En effet pour eux, on pourrait se demander s'ils sont vraiment si différents vu que leur physique est très proche. Et pourtant demandez à leurs parents, même si ces derniers les ont habillés de la même manière, ils repèrent en chacun un caractère propre.

Nous pouvons donc extrapoler ce constat en disant de manière affirmative que chaque être humain sur terre est unique en termes de personnalité.

Maintenant que ce point a été établi, une question peut naturellement venir : mais qu'est-ce qui fait toutes ces différences ? Pour quelles raisons sommes-nous tous uniques ?

Quand je pose cette question, voici le type de réponses qui peut ressortir :

- l'influence de l'environnement,
- le vécu,
- l'éducation des parents,
- les expériences de vie,
- le milieu dans lequel on va naître (culturel, social, religieux, géographique...),
- les bonnes ou les mauvaises rencontres,
- les études suivies et le métier...

Mais d'autres réponses peuvent être d'un genre légèrement différent :

- le sexe,
- le physique,
- les gènes, l'ADN...

Ces deux grandes thématiques sont nommées par les psychologues inné et acquis. Bien que le débat puisse faire rage pour savoir lequel de ces deux domaines est prépondérant par rapport à l'autre, il est juste important ici de constater que ces deux dimensions existent. Évidemment, l'éducation de vos parents va influencer votre personnalité. De même, une mauvaise expérience de vie peut faire perdre la confiance en vous et avoir une influence dans vos comportements ultérieurs. Mais on a aussi des attributs innés qui vont influencer qui on est. Par exemple, certains psychiatres peuvent dire que Napoléon qui était de petite taille avait besoin de compenser cette caractéristique dans sa manière d'exercer le pouvoir.

Dans cet ouvrage, nous allons nous intéresser plus particulièrement à la partie innée de votre personnalité. C'est-à-dire à la structure de votre cerveau. Ce dernier possède en effet des latéralisations et des zones plus ou moins dominantes chez les individus. Celles-ci se mettent en place quelques semaines avant la naissance jusqu'à quelques semaines après. Elles structurent

votre cerveau (et se repèrent par des dominances motrices). Mais des connexions nouvelles évidemment apparaîtront ensuite en fonction de ce que vous vivez. Par exemple, si, enfant, vous vous retrouvez un jour nez à nez avec un serpent dans votre maison de campagne, peut-être que non seulement vous aurez la phobie de cet animal mais que vous n'oserez plus vous balader seul dans les sentiers et les chemins. Votre cerveau aura créé une nouvelle connexion vous indiquant que les serpents sont un danger, qu'ils se trouvent sur les chemins et que donc, ces derniers sont dangereux.

Votre personnalité se construit donc jour après jour mais sur des fondations qui ont été posées juste avant et après votre naissance.

Son développement peut être résumé de la manière suivante :

Dès la vie intra-utérine, les latéralisations cérébrales et les dominances se mettent en place.

Le bébé exprimera ensuite sa nature profonde et délaissera les modes opposés qui seront refoulés. Il aura une grande ouverture au monde. Il acquerra ses premières expériences et enregistrera l'information sans la filtrer. Son apprentissage sera rapide.

Ensuite dans l'enfance, il découvrira de nouvelles facettes de sa personnalité. Afin de s'adapter aux circonstances, il construira ses premières défenses face aux menaces de l'environnement. Il développera donc des stratégies pour se soulager et vivre en société.

Afin de s'adapter à l'environnement, l'adulte aura donc développé de nombreuses stratégies différentes et aura appris à utiliser toutes les facettes de son cerveau et de son identité bien que certaines demanderont toujours plus d'efforts que d'autres.

À la moitié de vie, qui conduira à la complétude, les différences sont atténuées car on est attiré vers ce qui a été refoulé et renié pour l'intégrer petit à petit dans sa vie. Ces nouveaux besoins sont à écouter et à prendre en compte.

Il n'est pas toujours facile de comprendre ce qui est inné par rapport à ce qui est acquis. Un exercice est incontournable pour

saisir cette distinction. Il consiste à écrire une phrase avec votre main dominante. Puis, d'écrire la même phrase avec votre autre main. Vous comprendrez vite qu'une écriture vous est naturelle, facile, fluide et qu'elle est donc dominante par rapport à l'autre qui vous demandera un effort, de l'attention, de la concentration. Voici un bon exemple de latéralisation cérébrale.

Bien sûr, vous pouvez aussi être gaucher pour écrire. Mais si un éducateur, vos parents vous obligent à écrire de l'autre main estimant que c'est plus pratique alors ils vous contraindront. Ils vous obligeront à adopter un comportement qui n'est pas préférentiel. Ce conflit entre l'inné et l'acquis n'est pas sans conséquence. Je vous rappelle, en effet, les travaux du Docteur Benziger, déjà cités précédemment qui ont montré que lorsque l'on fonctionne dans un profil opposé au sien, le cerveau pouvait consommer jusqu'à cent fois plus d'énergie. Les conséquences sont nombreuses comme évidemment une moins bonne performance mais aussi de la fatigue et du stress.

Voici le résumé du message central de ce livre dans cet exemple : votre cerveau a une structure qui se manifeste par des latéralisations et des zones dominantes. Respecter le plus souvent possible ses besoins fondamentaux, c'est un gage de bien-être, de réussite et de performance. Aller majoritairement à l'encontre de ses besoins profonds, c'est non seulement, minimiser les chances de succès mais aussi développer un certain mal-être dans son environnement.

L'enjeu de ce livre est le suivant : vous apprendrez à créer les conditions dans votre environnement pour vous sentir comme un poisson dans l'eau au lieu de subir votre environnement en vous sentant à côté de vos pompes.

Après avoir lu ce livre, j'espère que vous serez capables de créer les conditions de votre succès grâce à une meilleure connaissance de votre cerveau. Bien sûr, il faudra peut-être passer par un diagnostic établi par un professionnel qui vous donnera votre profil exact mais avec cette information s'ouvrira la voie du bien-être et du succès. Vous apprendrez à discerner et à choisir ce qui est bon pour vous.

C/ Origines de cette typologie

1/ Les types psychologiques

Les types psychologiques remontent au début du xx^e siècle, quand Carl Gustav Jung, psychanalyste suisse, va, à partir de son expérience clinique, mettre en évidence une typologie de personnalité. En 1921, il écrit le livre *Les types psychologiques*. Ce livre a pour ambition de montrer les grands modes de fonctionnement qui sont universels et que l'on retrouve plus ou moins développés chez les individus.

Depuis, plus d'un outil psychotechnique sur deux s'inspirent de cette base théorique. La théorie de Jung est très particulière. Il parle de types de personnalité où il est question de repérer un comportement naturel par rapport à un autre qui demande un effort. Jung a ainsi mis en évidence huit fonctions principales dans son livre dont certaines s'opposent.

Il présente ces différentes fonctions de manière conceptuelle, sans donner de clés pour déterminer son profil. Il faudra attendre quelques dizaines d'années pour voir apparaître un premier outil permettant d'obtenir cette information : le MBTI®.

2/ Le MBTI®

C'est le nom d'un questionnaire permettant de déterminer son profil selon les types psychologiques de Jung. Au milieu du xx^e siècle, Isabel Myers et Katherine Briggs créent le *Myers Briggs Typology Indicator*. Ce questionnaire est aujourd'hui le plus utilisé au monde, il a été traduit dans de nombreuses langues. Il permet d'éclairer les préférences d'un individu sur quatre dimensions.

3/ Les approches ActionTypes® et Neuro-harmonisation®

C'est au début des années 2000, après plus d'une dizaine d'années de recherche, que deux entraîneurs de sport de haut niveau, Ralph Hippolyte et Bertrand Théraulaz, vont mettre au

point l'approche ActionTypes®. Inspirée à l'origine des travaux de Jonathan Niednagel, qui a créé aux États-Unis la méthode *Brain-types*, mais aussi des dernières découvertes des neurosciences en particulier de celles du Dr Benziger et de nombreux autres chercheurs qui ont fait des rapprochements entre les profils de Jung et le cerveau, ces deux entraîneurs vont mettre au point une méthode opérationnelle de diagnostic des profils à partir de la motricité.

Cette approche est issue de leur expérience sur le terrain. C'est au départ en entraînant des volleyeurs que Bertrand et Ralph vont se rendre compte de la spécificité du mouvement de chaque athlète. Connaissant déjà les profils MBTI® et les utilisant dans leur pratique d'entraînement, ils vont révéler une corrélation entre le mouvement de chaque joueur et leur profil. Ils vont alors approfondir cette observation et faire le lien avec les travaux déjà réalisés aux États-Unis portant sur la correspondance entre le cerveau et les types psychologiques. Ils vont pousser leurs recherches toujours plus loin pour créer une méthode permettant le diagnostic de la personnalité au travers d'exercices moteurs. Cette approche est une véritable avancée par rapport à ce qui se faisait précédemment car elle permet de déterminer de manière fiable le profil d'un individu. Elle donne l'occasion de connaître la façon dont votre cerveau fonctionne et les conditions à créer pour l'utiliser au mieux.

En 2011, après deux années de recherches, j'ai pu établir des liens entre L'EMDR®, l'EFT®, la Kinésiologie® et l'approche ActionTypes®. J'ai mis alors au point la Neuro-harmonisation®. Cette méthode permet de diagnostiquer le fonctionnement de son cerveau de manière simple, rapide et fiable mais aussi d'influencer ce dernier pour améliorer son existence et sa performance. Il s'agit d'un puissant outil de gestion du stress qui a ouvert la voie aux Sérénitypes®. Pour en savoir plus sur ActionTypes® et la Neuro-harmonisation®, vous pouvez vous référer à mon précédent ouvrage *À chacun son cerveau, à chacun sa réussite !* aux Éditions Le Souffle d'Or.