**Connaître**

**son capital**

**«Personnalité»**

Expliquer l'inconnu par le connu, l'être intérieur par son extériorité.

Léonard de Vinci

La forme est la trace du mouvement.

Dr Marcel Viard

Le caractère est la source de vie, d'où, goutte à goutte,

coulent les actions.

Zénon d'Elée

Salem-Roger YAHI

**Sommaire**

PAGES

Programme du stage 3

Liste des exercices 5

**1 - APPROCHE RATIONNELLE 6**

Typologie des quatre tempéraments 7

Typologie de Vannier et Sigaud 12

Typologie de Sheldon 15

Typologie du cerveau triunitaire de Mc Lean 17

Typologie des préférences cérébrales de Roger Sperry 25

Première esquisse de ma personnalité32

Typologie de Jung 33

Outil MBTI et approche méthodologique 34

**2 - APPROCHE IRRATIONNELLE** 41

Passation du test des couleurs de Mella 44

**3 - APPROCHE HISTORIQUE 50**

Conceptions unaire, binaire, ternaire 51

Approche unaire 52

Approches binaire et ternaire 55

Deuxième esquisse de ma personnalité 59

Bibliographie 60

**Programme du stage**

1. **Objectifs**

Ce séminaire s'adresse à toute personne qui souhaite mieux comprendre sa personnalité et celles de ses collaborateurs ou collègues pour accroître sa performance individuelle. Il répond aux besoins d’efficacité dans des situations telles que : la communication interpersonnelle, l’organisation, le management, la négociation, le conflit, le bilan personnel et l’orientation professionnelle.

À l'issue de ce stage, les participants seront plus aptes à :

1. Découvrir et comprendre les personnalités et leurs particularités.
2. Favoriser les complémentarités en valorisant les différences individuelles.
3. Générer une nouvelle dynamique propice à la performance.
4. Prendre des décisions basées sur les capacités et les motivations personnelles.
5. **Programme**

**1° partie : APPROCHE RATIONNELLE**

**Découvrir sa personnalité à partir de critères conscients**

1. Conceptions sur la personnalité avec la présentation de typologies :

¤ typologie des quatre tempéraments, ¤ typologie du cerveau triunitaire de Mc Lean,

¤ typologie des préférences cérébrales de Roger Sperry, ¤ typologie de Jung.

1. Outil MBTI et approche méthodologique :

- Les fondements psychologiques et humanistes de l'indicateur de la personnalité.

1. Introduction aux types psychologiques :

- Les huit composantes du développement personnel : extraversion, introversion, sensation et intuition, pensée et sentiment, jugement et perception.

1. Étude du profil personnel individualisé :

- La passation de l'indicateur MBTI (1) et la découverte de son type.

- La mise en perspective de soi-même dans la grille des 16 types de la personnalité.

1. Tempéraments :

- Les forces : devoir, liberté, devenir et savoir.

- Les faiblesses : rigidité, dispersion, dépendance et isolement.

**2° partie : APPROCHE IRRATIONNELLE**

**Découvrir sa personnalité à partir de critères inconscients**

1. Le choix des couleurs est-il lié à une composante de la personnalité ?
2. Quelles sont nos couleurs favorites ?
3. Pour quelles raisons éprouve-t-on une préférence pour elles ?
4. Passation du test des COULEURS de Mella
5. Signification individuelle des couleurs choisies.
6. Construction des traits de caractères dominants.
7. Réflexion sur leur mise en œuvre : avantages et inconvénients.

**3° partie : APPROCHE HISTORIQUE**

**Découvrir les conceptions sur la structure de la nature humaine**

1. Conception ternaire.
2. Conception binaire.
3. Conception unaire.

CONCLUSION DU STAGE :

1. Deuxième esquisse de ma personnalité.
2. **Pédagogie** :

Concret, grâce à son application directe, le MBTI s'adapte complètement à l'activité professionnelle. Sa fiabilité permet de traiter 2 composantes essentielles de l'entreprise : **la personne** et **l'organisation**.

Très riche par l'impact valorisant qu'il procure, le test des COULEURS met en lumière de nombreuses possibilités de développement personnel dans les domaines de l'orientation professionnelle, de l'affectivité, de l'art et des relations interpersonnelles.

L'animation se fonde sur la passation de l'indicateur MBTI et du test des couleurs avec des données précises sur la personnalité. C'est une pédagogie de prise de conscience qui est nourrie par des apports théoriques et pratiques. Elle aboutit à un plan d'action personnel de progression et d'orientation.

1. **Préparation** :

Les stagiaires reçoivent le programme de formation et la convocation 3 semaines avant le stage. Il leur est demandé de préparer le stage en notant préalablement leurs difficultés en matière de relations interpersonnelles, leurs souhaits, projets ou ambitions, et leurs questions sur ces sujets.

1. **Suivi** :

Des objectifs personnels de progression sont proposés pour faciliter la mise en œuvre d'un plan d'action. Les parties 1 et 2 du séminaire peuvent faire l'objet d'un développement sous la forme d'un accompagnement individualisé ou d'une session de formation complémentaires en intra. Nous contacter pour les conditions pratiques et tarifaires. Après le stage, un compte-rendu à chaud du séminaire est adressé au responsable de formation.

(1) © MBTI est une marque déposée de CPP (Consulting Psychologists Press) Palo Alto CA USA.

L'indicateur typologique de Myers-Briggs MBTI est diffusé par ECPA 25, rue de la Plaine 75980 Paris Cedex 20.

**Liste des exercices**

Exercice n°1 page 11 : **Profil tempéramental selon Hippocrate**

Exercice n°2 page 14 : **Profil de type Vannier-Sigaud**

Exercice n°3 page 16 : **Profil de type Sheldon**

Exercice n°4 page 20 : **Profil de type Mc Lean**

Exercice n°5 page 27 : **Profil selon Roger Sperry**

Exercice n°6 page 32 : **Première esquisse de ma personnalité**

Exercice n°7 page 36 : **Profil selon Myers et Briggs (indicateur MBTI)**

Exercice n°8 page 46 : **Profil selon Mella (test des couleurs)**

Exercice n°9 page 58 : **Deuxième esquisse de ma personnalité**

- 1 -

**Approche rationnelle**

**de la personnalité**

*Découvrir sa personnalité*

*à partir de critères conscients.*

**Conceptions sur la personnalité**

**1 - Typologie des quatre tempéraments**

Dans l'Antiquité, les médecins Hippocrate de Cos et Galien considéraient que le corps portait l'empreinte des forces intérieures qui l'animent [ rapport causal entre psychê et soma ]. Une méthode, la morphologie, (morphos = forme, logo = science) permettait :

1. de connaître les individus par la simple observation de leur physionomie,
2. d'identifier l'être intérieur par son extériorité.

Hippocrate et Galien avaient défini quatre types humains à partir des « humeurs fondamentales » :

1. la **bile**, qui est chaude et sèche ;
2. le **sang**, qui est chaud et humide ;
3. la **pituite** ou lymphe, qui est froide et humide ;
4. la **bile noire** ou atrabile, qui est froide et sèche.

Ces humeurs découlaient des quatre éléments de la nature : le feu, l'air, l'eau et la terre.

La dénomination des quatre types proposée par le médecin humoral grec Hippocrate est la suivante.

|  |  |
| --- | --- |
| **Bilieux** | **Sanguin** |
| **Lymphatique** | **Nerveux** |

À la prédominance d'une humeur correspondait un type morphologique : le bilieux, le sanguin, le lymphatique (le pituitaire), le nerveux (l'atrabiliaire).

|  |  |
| --- | --- |
| **Bilieux :** | Complexion musclée. Formes allongées et membres supérieurs longs. Tempérament moteur. Combatif, lutteur, irritable et violent. Peau chaude et sèche. Prédisposé aux fièvres, aux pleurésies, aux maladies hépatiques. |
| **Sanguin :** | Étoffé, dilaté, débordant de vitalité, visage épanoui. Besoin de mouvements et d'émotions, thorax large et développement moyen du visage. Sujet aux ennuis circulatoires. |
| **Lymphatique :** | Ou pituitaire. Formes alourdies et graisseuses. Obèse et mou. Activité ralentie. Caractère passif. Peau froide et humide. Réactions morbides au niveau des appareils digestif et lymphatique. |
| **Nerveux :** | Ou atrabiliaire. Prépondérance des réactions nerveuses, étage crânien important sur corps frêle. Long et maigre au teint plombé. Caractère triste et pessimiste. Peau froide et sèche. Réactions organiques peu toniques, sujet aux atteintes nerveuses. |

Dans la pratique, on rencontre surtout des types mixtes.

C'est donc une affaire de dosage et de hiérarchisation.

Ce canevas des typologies antiques fut la référence de la médecine jusqu'au 18° siècle.

Au 20° siècle, loin d'être abandonnés, ces quatre types ont fait l'objet de travaux supplémentaires (Dr Carton) et notamment ceux du Dr Léon Vannier et de Sigaud. Ces types ont été approfondis et renommés ainsi :

1. Réalisateur / musculaire / bilieux
2. Mobile / respiratoire / sanguin
3. Sédentaire / digestif / lymphatique
4. Penseur / cérébral / nerveux.

**Réalisateur** **/ Musculaire** **/ bilieux**



**Tronc :** Buste court, rectangulaire, ventre plat.

**Membres :** Longs, musclés.

**Corps :** Maigre, robuste, ossature forte,

impression de puissance.

**Taille :** Supérieure à la moyenne.

**Tête :** Carrée oui rectangulaire,

(équilibre des trois étages).

**Cheveux :** Drus, bruns foncés.

**Front :** Carré, presque droit.

**Sourcils :** Rectilignes, bien fournis.

**Yeux :** Bruns foncés, bien abrités.

**Regard :** Dominateur.

**Nez :** Convexe, long et fort.

**Lèvres :** Serrées et minces.

**Menton :** Saillant.

**Traits :** Burinés, anguleux, énergiques.

**Teint :** Mat (sportif).

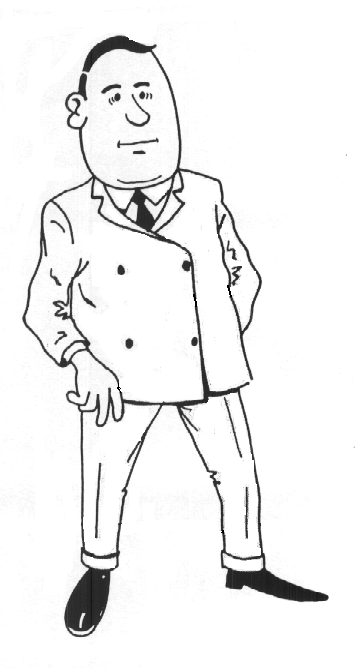
**Cou :** Long, fort, musclé.

**Oreilles :** Droites, équilibrée, lobe important.

**Mains :** Carrées ou rectangulaires, chaudes et sèches.

**Doigts :** Gras, longs, carrés au bout.

**Mobile** **/ Respiratoire** **/ Sanguin**



**Tronc :** Buste large, massif et long, tendance à l'embonpoint.

**Membres :** Courts, larges, bien musclés.

**Corps :** Fort, ossature forte,

impression de plénitude.

**Taille :** Inférieure à la moyenne.

**Tête :** Hexagonale, ronde ou ovale,

(prédominance de l'étage médian).

**Cheveux :** Châtain.

**Front :** Bombé.

**Sourcils :** Arqués et bien fournis.

**Yeux :** Marrons, vifs, peu abrités.

**Regard :** Doux et chaud.

**Nez :** Fin, court, plutôt concave.

**Lèvres :** Rouges, charnues et fermes.

**Menton :** Charnu.

**Traits :** Arrondis, ascendants, riants.

**Teint :** Rouge (sanguin).

**Cou :** Court, ferme, rouge.

**Oreilles :** Arrondies, partie médiane dominante.

**Mains :** Carrées, chaudes et humides.

**Doigts :** Courts, charnus, fuselés (féminins).

**Sédentaire** / **digestif** **/ lymphatique**



**Tronc :** Buste long, seins excessifs, ventre volumineux.

**Membres :** Courts, infiltrés de graisse.

**Corps :** Obèse, ossature faible,

impression de lourdeur.

**Taille :** Inférieure à la moyenne.

**Tête :** En forme de poire,

(prédominance de l'étage inférieur).

**Cheveux :** Fins, plats, rares, incolores.

**Front :** Rond, bas, étroit.

**Sourcils :** Arqués et clairsemés.

**Yeux :** Clairs, pâles, à fleur de peau.

**Regard :** Doux et froid.

**Nez :** Concave et gros.

**Lèvres :** Épaisses, molles et pâles.

**Menton :** Double ou triple.

**Traits :** Adipeux, mous, déclinants, tristes.

**Teint :** Décoloré, pâle.

**Cou :** Court, gras, nuque saillante.

**Oreilles :** Charnues et flasques.

(étage inférieur prédominant).

**Mains :** Larges, courtes, froides et humides.

**Doigts :** Courts et boudinés.

**Penseur** **/ cérébral** **/ nerveux**



**Tronc :** Buste court, étroit, aplati, ventre flasque.

**Membres :** Longs, grêles.

**Corps :** Maigre, fluet, décharné, ossature faible et saillante,

quelques fois voûté, impression générale de faiblesse.

**Taille :** Supérieure à la moyenne.

**Tête :** Triangulaire, pointe en bas,

(prédominance de l'étage supérieur).

**Cheveux :** Souples et rares, calvitie précoce.

**Front :** Large, haut, fuyant.

**Sourcils :** Peu fournis, remontant vers l'extérieur.

**Yeux :** Gris, verts, abrités.

**Regard :** Brillant, fixe, tourné vers l'intérieur.

**Nez :** Long et fin.

**Lèvres :** Minces, tombantes.

**Menton :** Court, en retrait.

**Traits :** Décharnés, ridés, tombants, tristes.

**Teint :** Blafard.

**Cou :** Large, maigre, pomme d'Adam saillante.

**Oreilles :** Décollées.

(étage supérieur dominant).

**Mains :** Triangulaires, longues, froides et sèches.

**Doigts :** Longs et effilés.

**EXERCICE N° 1 : Reconstituer le profil tempéramental**

**d'une personne du groupe**

***À la découverte d'un profil tempéramental***

Choisissez une personne du groupe, volontaire, parmi les stagiaires et le formateur.

Observez-le attentivement et silencieusement.

Complétez la grille suivante.

|  |  |
| --- | --- |
| **Tronc** |  |
| **Membres** |  |
| **Corps** |  |
| **Taille** |  |
| **Tête** |  |
| **Cheveux** |  |
| **Front** |  |
| **Sourcils** |  |
| **Yeux** |  |
| **Regard** |  |
| **Nez** |  |
| **Lèvres** |  |
| **Menton** |  |
| **Traits** |  |
| **Teint** |  |
| **Cou** |  |
| **Oreilles** |  |
| **Mains** |  |
| **Doigts** |  |
| **Type selon la classification d'Hippocrate** |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **TYPOLOGIES** | **BILIEUX** | **SANGUIN** |
| **du Dr VANNIER** | **RÉALISATEUR** | **MOBILE** |
| **de SIGAUD** | **MUSCULAIRE** | **RESPIRATOIRE** |
| **Prédominance de l'étage** | Équilibre des trois étages | Thoracique |
| **MORPHOLOGIE GÉNÉRALE** | Robuste, aux formes anguleuses, aux muscles saillants, ossature forte. | Formes arrondies mais bien musclées, bien vascularisées. |
| **TÊTE ET VISAGE** | Tête carrée ou rectangulaire, au modelé ferme, aux traits anguleux, énergiques. | Tête ovale ou hexagonale, étage moyen prédominant. |
| **MAIN** | Fortes rectangulaires, dures, chaudes sèches, aux doigts fermes (extrémités carrées). | Charnue, humide et ferme aux contours arrondis, aux doigts forts et souples. |
| **ÉCRITURE** | Rapide, anguleuse, cruciforme, aux traits appuyés, dynamique et combative, énergique. | Agitée, ronde, ample, élargie, gonflée, exubérante (à boucles, volutes et hampes dues à l'imagination et à l'enthousiasme). |
| **Principe** | Volonté (lutter), la « puissance » | le « rythme »  Vitalité (ressentir, échanger) |
| **PLAN PHYSIQUE** | Force physique, musculaire, résistance a la fatigue, réserves vitales reconstituées par un sommeil bref et profond. | Besoin de mouvement, de grand air, énergie vitale, variété des efforts, dynamique bien que souvent pléthorique. |
| **PLAN AFFECTIF** | Instinct de conquête, besoin de domination (autorité). Sentimentalité faible. Confiance en soi, franchise, droiture, se fait plus estimer qu'aimer. | Besoin d'échanges, de contacts. spontané, enthousiaste, émotif-affectif, juvénile, chagrins momentanés. |
| **PLAN MENTAL** | Esprit positif, réaliste. Observation aiguë, précise. Synthèse et décision, jugement rationnel, objectif | Exaltation mentale variable, intelligence vive assez superficielle, concrète, parfois brouillonne. |
| **PÔLES D'INTÉRÊT** | La lutte passionnée, les situations difficiles mais les redressements rapides. | Vivre le moment présent, se faire aimer sinon admirer, essentiellement social. |
| **MODE D'ADAPTATION** | En abordant les problèmes de front, parfois sans nuances. | En cherchant des appuis parmi ses relations. |
| **ASPECT PHYSIOLOGIQUE** | Système musculaire. Système hépatique et biliaire. | Système cardio-pulmonaire et circulatoire. Équilibre vago- sympathique, rhumatismes. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **TYPOLOGIES** | **LYMPHATIQUE** | **NERVEUX** |
| **du Dr VANNIER** | **SÉDENTAIRE** | **PENSEUR** |
| **de SIGAUD** | **DIGESTIF** | **CÉRÉBRAL** |
| **Prédominance de l'étage** | Abdominal | Étage cérébral |
| **MORPHOLOGIE GÉNÉRALE** | Formes arrondies, volumineuses. Chairs molles et blanches. | Corpulence faible et d'apparence fragile, ossature mince. |
| **TÊTE ET VISAGE** | Tête ronde ou piriforme à l'étage inférieur dominant. | Tête triangulaire, front bien développé, traits peu étoffés. |
| **MAIN** | Ronde. potelée, à base large, blanche, humide. et froide aux lignes larges et pâles. | Mince et fine, souple et sèche, à la paume étroite, froide, aux lignes nombreuses. |
| **ÉCRITURE** | Lente, calme aux lettres régulièrement tracées aux jambages gonflés. Parfois fluctuante informe au trait large et mou. | Petite, saccadée, parfois confuse et désordonnée, toujours inégale, irrégulière. |
| **Principe** | la « durée »  Passivité (assimiler, exécuter) | Réfléchir (penser) « l'alternance » |
| **PLAN PHYSIQUE** | Faible activité motrice, indolence, tempérament lymphatique, digestif, sensoriel gourmand, assimilateur lent. | Faible force physique mais vitalité psychique. Alternance d'excitations et de dépressions. Sommeil léger, agité. |
| **PLAN AFFECTIF** | Douceur et amabilité, confiant, s'en remet aux autres, émotif sous affectif, suggestible. | Impressionnable, facilement excédé, intériorise ses réactions. Sentimentalité vive mais cérébralisée, indécis, contrôle son affectivité. |
| **PLAN MENTAL** | Faible tension psychique, réceptivité et intuition féminines, facilement contemplatif, guidé par le bon sens. | Activité mentale conceptuelle. Analyse, concentration, imagination créative, introverti,  jugement subtil, abstrait. |
| **PÔLES D'INTÉRÊT** | Vie calme, quelque peu végétative. Absence de problèmes facilement marginal. | Le domaine des idées, leur renouvellement, leurs prolongements. |
| **MODE D'ADAPTATION** | En transposant les difficultés, en s'esquivant | En analysant les problèmes et leurs conséquences. |
| **ASPECT PHYSIOLOGIQUE** | Système lymphatique et humoral. Système digestif, pancréas. Problèmes psychiques. | Système nerveux, suractivité psychique ou asthénie. |

**EXERCICE N° 2 : Reconstituer mon profil**

**de type Vannier-Sigaud**

***À la découverte de mon profil de type Vannier-Sigaud***

1 - Reportez les caractéristiques par type qui vous concernent dans les cases ci-dessous

(lues aux deux pages précédentes).

2 - Déterminez votre (vos) type(s) dominant(s) :

|  |  |
| --- | --- |
|  | **MES CARACTÉRISTIQUES PERSONNELLES** |
| **Prédominance de l'étage** |  |
| **MORPHOLOGIE GÉNÉRALE** |  |
| **TÊTE ET VISAGE** |  |
| **MAIN** |  |
| **ÉCRITURE** |  |
| **Principe** |  |
| **PLAN PHYSIQUE** |  |
| **PLAN AFFECTIF** |  |
| **PLAN MENTAL** |  |
| **PÔLES D'INTÉRÊT** |  |
| **MODE D'ADAPTATION** |  |
| **ASPECT PHYSIOLOGIQUE** |  |
| **TYPE(S) DOMINANT(S)** |  |

**Typologie de Sheldon**

Sheldon a décrit trois types de tempéraments fondés sur la dimension organique de l'individu.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Viscérotonie/Limbique** | **Somatotonie/Reptilien** | **Cérébrotonie/Cortical** |
| Relaxation dans l'attitude et le mouvement. | Fermeté dans l'attitude et le mouvement. | Retenue dans latitude et le mouvement : contrainte. |
| Goût du confort physique. | Goût des entreprises physiques. | Réactions physiologiques excessives. |
| Réactions lentes. | Caractéristique énergique. | Réactions trop rapides. |
| Amour de l'alimentation. | Besoin et plaisir de l'exercice. | Goût de la privation, ascétisme. |
| Socialisation de l'alimentation. | Goût de la domination et appétit du pouvoir. | Activité mentale interne, hyperattention, promptitude a percevoir. |
| Plaisir à digérer. | Goût du risque. | Secret sentimental. Contrôle des émotions. |
| Goût des cérémonies courtoises. | Manières directes d'intrépide. | Mobilité contrôlée des yeux et du visage. |
| Sociophilie. | Courage physique au combat. | Sociophobie. |
| Amabilité sans discrimination. | Agressivité compétitive. | Aisance sociale inhibée. |
| Avidité pour l'affection et l'appropriation. | Dureté psychologique. | Résistance à l'habitude, automatisation faible. |
| Orientation vers autrui. | Claustrophobie. | Agoraphobie. |
| Égalité du flux émotionnel. | Absence de pitié. Absence de délicatesse. | Imprévisibilité de l'attitude. |
| Tolérance. | Voix sans retenue. | Voix retenue. Crainte de faire du bruit. |
| Contentement de soi. | Indifférence à la douleur. | Hypersensibilité à la douleur. |
| Sommeil profond. | Goût général du tapage. | Sommeil léger. Fatigue chronique. |
| Sans traits spécifiques. | Hypermaturité de l'apparence. | Juvénilité des manièreset de l'apparence. |
| Communication libre et facile du sentiment. Extraversion viscérotonique. | Clivage mental horizontal. Extraversion somatotonique. Coupure entre la vie consciente et inconsciente. | Clivage mental vertical. Introversion. |
| Relaxation et sociophilie sous l'influence de l'alcool. | Suffisance et agression sous l'influence de l'alcool. | Manque de résistance à l'alcool et à toutes drogues déprimantes. |
| Besoin des autres en cas de désarroi. | Besoin d'action en cas de désarroi. | Besoin de solitude en cas de désarroi. |
| Orientation vers les relations d'enfance et de famille. | Orientation vers des buts et des activités de jeunesse. | Orientation vers des buts de la dernière période de la vie. |

**Viscérotonie** **:** importance du développement des viscères (feuillet interne de l'embryon - endomorphisme).

**Somatotonie :** importance des os-muscles-tissus conjonctifs (feuillet moyen de l'embryon - mésomorphisme).

**Cérébrotonie** **:** importance de la surface du corps, des appareils sensoriels et nerveux (feuillet externe de l'embryon - ectomorphisme).

**EXERCICE N° 3 : Reconstituer mon profil de type Sheldon**

***À la découverte de mon profil de type Sheldon***

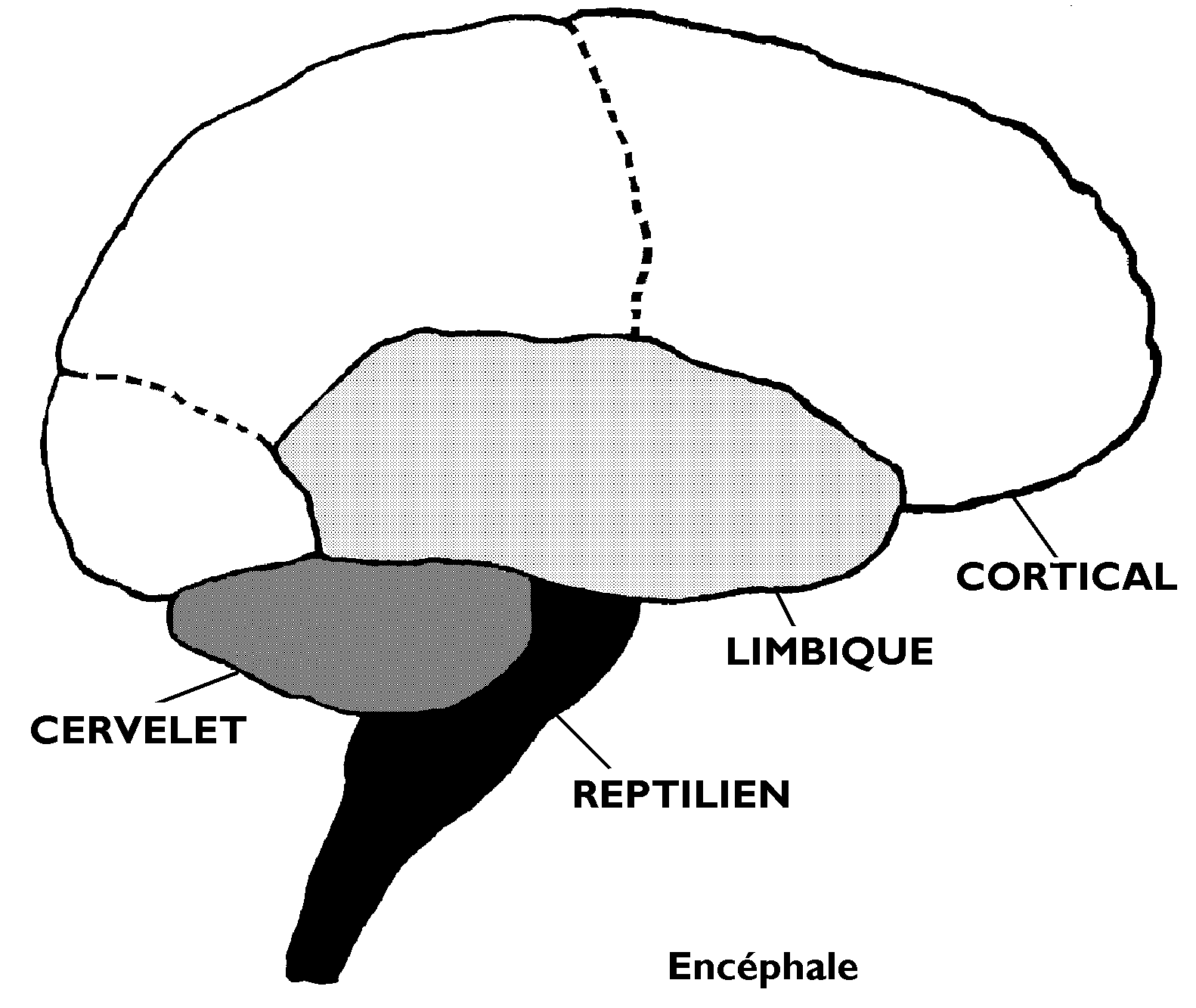
1 - Cochez avec le stabilo jaune les caractéristiques qui vous concernent.

2 - Déterminez votre (vos) type(s) dominant(s) en notant dans chaque case du bas

le nombre de caractéristiques qui vous concernent :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Viscérotonie/Limbique** | **Somatotonie/Reptilien** | **Cérébrotonie/Cortical** |
| Relaxation dans l'attitude et le mouvement. | Fermeté dans l'attitude et le mouvement. | Retenue dans l’attitude et le mouvement : contrainte. |
| Goût du confort physique. | Goût des entreprises physiques. | Réactions physiologiques excessives. |
| Réactions lentes. | Caractéristique énergique. | Réactions trop rapides. |
| Amour de l'alimentation. | Besoin et plaisir de l'exercice. | Goût de la privation, ascétisme. |
| Socialisation de l'alimentation. | Goût de la domination et appétit du pouvoir. | Activité mentale interne, hyperattention, promptitude a percevoir. |
| Plaisir à digérer. | Goût du risque. | Secret sentimental. Contrôle des émotions. |
| Goût des cérémonies courtoises. | Manières directes d'intrépide. | Mobilité contrôlée des yeux et du visage. |
| Sociophilie. | Courage physique au combat. | Sociophobie. |
| Amabilité sans discrimination. | Agressivité compétitive. | Aisance sociale inhibée. |
| Avidité pour l'affection et l'appropriation. | Dureté psychologique. | Résistance à l'habitude, automatisation faible. |
| Orientation vers autrui. | Claustrophobie. | Agoraphobie. |
| Égalité du flux émotionnel. | Absence de pitié. Absence de délicatesse. | Imprévisibilité de l'attitude. |
| Tolérance. | Voix sans retenue. | Voix retenue. Crainte de faire du bruit. |
| Contentement de soi. | Indifférence à la douleur. | Hypersensibilité à la douleur. |
| Sommeil profond. | Goût général du tapage. | Sommeil léger. Fatigue chronique. |
| Sans traits de visage spécifiques. | Hypermaturité de l'apparence. | Juvénilité des manièreset de l'apparence. |
| Communication libre et facile du sentiment. Extraversion viscérotonique. | Clivage mental horizontal. Extraversion somatotonique. Coupure entre la vie consciente et inconsciente. | Clivage mental vertical. Introversion. |
| Relaxation et sociophilie sous l'influence de l'alcool. | Suffisance et agression sous l'influence de l'alcool. | Manque de résistance à l'alcool et à toutes drogues déprimantes. |
| Besoin des autres en cas de désarroi. | Besoin d'action en cas de désarroi. | Besoin de solitude en cas de désarroi. |
| Orientation vers les relations d'enfance et de famille. | Orientation vers des buts et des activités de jeunesse. | Orientation vers des buts de la dernière période de la vie. |
|  |  |  |

**2 - Typologie du cerveau triunitaire de Mc Lean**



Selon Mc Lean, notre perception du monde et des événements résulte d'un échange constant d'informations entre les trois cerveaux : cortical, limbique et reptilien. Chacun d'eux a un mode de fonctionnement spécifique (dans cette théorie, le cervelet est plus ou moins associé au reptilien).

**TROIS CERVEAUX AUTONOMES ET CONNECTÉS**

Exemple : *Une personne nous agresse par ses propos ou ses gestes violents.*

Le **cerveau** **reptilien** le ressent comme une agression.

Nous sommes instinctivement prêt à répondre de la même manière (réaction de défense et de protection).

Notre réaction (influx, pulsion) sera soit freinée ou modifiée, soit amplifiée par le **cerveau limbique** en fonction des expériences passées.

**Le cerveau cortical** (cortex) reçoit cette information «chargée» émotionnellement. Son rôle réduit ou accentue la tension d'origine.

Le résultat final est le fruit d'une «négociation» entre ces trois cerveaux.

Toute information reçue est donc soumise à une triple confrontation psychique constante.

L'un des cerveaux est souvent dominant. Il arrive qu'un individu ait un fonctionnement équilibré entre les trois cerveaux. Toutes les variantes sont possibles

**Structuration des trois cerveaux**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **CERVEAU**  ***REPTILIEN***  **SENS DE L'**  ***ACTION*** | **CERVEAU**  ***LIMBIQUE***  **SENS DU**  ***CONTACT*** | **CERVEAU**  ***CORTICAL***  **SENS DU**  ***RECUL*** |
| **PRESSION**  **cherche à s'imposer,**  **a de l'autorité**  **PRÉSENT**  **l'instant immédiat**  **est son élément,**  **décide et agit**  **est tacticien**  **SAISIR**  **a le sens pratique,**  **détecte et reconnaît**  **ce qui est réalisable**  **réussit en**  **dominant**  **STYLE**  **IMPOSITION** | **RELATION**  **cherche et trouve**  **le** **contact avec autrui**  **PASSÉ**  **se détermine par les** **expériences vécues,**  **se base sur le connu**  **et le sentiment**  **SENTIR**  **est servi par son** **tact**  **et sa bonne qualité**  **d'écoute**  **réussit** **en sympathisant**  **STYLE**  **PARTICIPATION** | **RÉSERVE**  **a besoin de distance,**  **le temps est son allié**  **AVENIR**  **pèse les effets,**  **construit en** **concevant**  **des plans,**  **est stratège**  **ORDONNER**  **traite sur des** **faits précis,**  **manie les** **chiffres avec aisance**  **réussit** **en convaincant**  **STYLE**  **TRANSACTION** |

Bien entendu, chacun de nous est amené à utiliser ses trois cerveaux avec plus ou moins d'efficacité et de satisfaction. Chaque cerveau est une sorte d'*animal* à dompter...

**À faire :** Surlignez les phrases qui vous concernent. Notez en bas le nombre de phrases qui vous concernent pour chaque type de fonctionnement :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **FONCTIONNEMENT**  **DU**  **CERVEAU REPTILIEN** | **FONCTIONNEMENT**  **DU**  **CERVEAU LIMBIQUE** | **FONCTIONNEMENT**  **DU**  **CERVEAU CORTICAL** |
| **CERVEAUX MAÎTRISÉS - JEU CONSTRUCTIF** | | |
| Il est ferme sur les questions à débattre.  Il a le sens de l'action.  Il montre que les choses sont possibles.  Il trouve des opportunités.  Il pousse à agir.  Il est exemplaire : dit et fait.  Il conforte les décisions.  Il se base sur l'expérience.  Il tient ses engagements. | Il sait réduire les tensions.  Il facilite l'expression d'autrui.  Il recherche une solution au problème qui puisse satisfaire les deux personnes.  Il sait sourire.  Il est souple.  Il modifie sa position.  Il fait des ouvertures relationnelles. | Il tranche les litiges sur le fond.  Il recherche des avantages mutuels.  Il traite les questions à partir de critères justes et objectifs.  Il exclut tout trucage dans les relations.  Il favorise l'honnêteté dans ses relations.  Cohérent, il tient toujours des discussions posées, très réfléchies. |
| **CERVEAUX NON MAÎTRISÉS - JEU DESTRUCTEUR** | | |
| Il perçoit autrui comme  un « ennemi »  L'objectif est de le vaincre.  Il veut des concessions, pour la poursuite des relations.  Il est « rude » à l'égard d'autrui, de la situation.  Il se défie de tout le monde.  Il fige sa position.  Il fait des menaces.  Il trompe sur ses attentes.  Il pose des conditions.  Il accepte une seule solution ... la sienne.  Il affronte et exerce des pressions. | Il considère autrui comme  un « ami » à tout prix...  Il faut surtout parvenir à une bonne entente.  Il fait trop de concessions pour cultiver les relations.  Il est « doux » à l'égard d'autrui et de la situation.  Il fait trop confiance.  Il ne dévoile que ses exigences mini.  Il accepte des pertes.  Il accepte une seule solution ... celle d'autrui.  Il évite l'affrontement.  Il cède aux pressions. | Il ne perçoit l'individu que comme un avantage potentiel pour lui.  Il ne traite que les données rationnelles, objectives : les faits qui l'arrange.  Il est « froid » à l'égard d'autrui. Il est long à se décider.  Il conteste les faits présentés.  Il ne fait rien sans calculer  un avantage immédiat.  Il s'enferme dans « sa » logique.  L'important est de ne pas se déterminer encore.  Il s'oppose, montre très souvent son désaccord. |
| **TOTAL** | **TOTAL** | **TOTAL** |
| **\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_\_\_\_** |

**EXERCICE N° 4 :**

**Reconstituer mon profil de type Mc Lean**

**S 1** - Vous êtes face à une personne inconnue. Comment vous sentez-vous ?

**Cochez la réponse la plus proche de vous :**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Face à une personne inconnue, je suis mal à l'aise. |
|  | J'aime rencontrer des personnes nouvelles et les contacts me sont faciles. |
|  | Dans une discussion, j'aime imposer mes idées. |

**S 2** - À la lumière de vos expériences actuelles, il vous est donné la possibilité de (re)vivre

l'une de ces périodes, laquelle choisissez-vous ?

**Cochez la réponse qui vous convient le mieux :**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Enfance. |
|  | Adolescence. |
|  | Âge mûr. |

**S 3** - Face à une personne, tout ne va pas toujours comme vous le voulez.

Parfois, vous vous contrariez et vous vous irritez.

**Dans chaque case, rayez deux réponses sur trois selon les critères suivants :**

1 - celle qui est la plus proche de vous

2 - celle qui pourrait peut-être vous convenir

3 - celle qui vous est la plus éloignée.

|  |  |
| --- | --- |
| 1 - 2 - 3 | Il faut que je me défoule ; je m'agite, je tapote sur la table, je déplace mes documents. |
| 1 - 2 - 3 | J'ai besoin de me rapprocher de mon interlocuteur, de le « sentir », de parler avec lui pour mieux voir clair en moi. |
| 1 - 2 - 3 | Je ne compte que sur moi, je me concentre sur moi-même pour mieux agir. |

**S 4** - Comment décrivez-vous très globalement votre tempérament ?

Quelle impression pensez-vous faire sur vos interlocuteurs ?

**Dans chaque case, rayez deux réponses sur trois selon les critères suivants :**

1 - celle qui est la plus proche de vous

2 - celle qui pourrait peut-être vous convenir

3 - celle qui vous est la plus éloignée.

|  |  |
| --- | --- |
| 1 - 2 - 3 | Je suis tranquille et bon vivant. |
| 1 - 2 - 3 | Je suis vif et impulsif. |
| 1 - 2 - 3 | J'ai des complexes qui me stressent. |

**S 5** - **Parmi les 6 affirmations suivantes, cochez les 3 plus proches de vous.**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Je suis direct, je ne tourne pas autour du pot, je ne suis pas toujours diplomate. |
|  | J'ai du mal à montrer mes sentiments et, parfois, l'interlocuteur se trompe en jugeant mes propos. |
|  | Je suis rapidement informé sur la situation de mon interlocuteur et sur ses contraintes. |
|  | J'aime le risque et l'aventure. Ma devise : qui ne risque rien n'a rien. |
|  | Je suis très sensible aux perturbations pendant les échanges, je suis généralement silencieux, en attitude d'écoute. |
|  | J'aime rencontrer mon interlocuteur au cours d'un bon repas. |

**S 6** - **Parmi les 6 affirmations, cochez les 3 plus proches de vous.**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Je n'aime pas les prises de position extrêmes, je suis accommodant et prêt à faire des compromis. |
|  | Je me décide vite, hésiter longuement n'est pas dans mon caractère. |
|  | Je suis pointilleux, parfois à un tel point qu'on me trouve «maniaque». |
|  | Je me rends la vie professionnelle difficile, j'ai tendance à me creuser la tête et à douter très souvent. |
|  | J'ai tendance à mal dormir lorsque j'ai le souci de mon métier. |
|  | J'ai besoin de mouvement et de dépense physique pour me sentir bien dans ma peau. |

**Report des réponses aux situations 1,2,3,4,5**

Entourer les valeurs **Relation-Réaction** correspondant au | x | de votre réponse.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Situation n°1 : Contact** | | | |  | **Situation n°2 : Période vie** | | | |
| **phrase 1** | **x** |  |  |  | **phrase 1** | **x** |  |  |
| **phrase 2** |  | **x** |  |  | **phrase 2** |  | **x** |  |
| **phrase 3** |  |  | **x** |  | **phrase 3** |  |  | **x** |
| **Relation** | **-1** | **2** | **-1** |  | **Relation** | **2** | **-1** | **-1** |
| **Réaction** | **-2** | **1** | **1** |  | **Réaction** | **1** | **1** | **-2** |

Entourer les valeurs **Relation-Réaction** correspondant à votre réponse verticale chiffrée.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Situation n°3 : Irritation** | | | | | | |  | **Situation n°4 : Tempérament** | | | | | | |
| **ordre** | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 |  | **ordre** | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 |
| **des** | 2 | 3 | 1 | 3 | 1 | 2 |  | **des** | 2 | 3 | 1 | 3 | 1 | 2 |
| **phrases** | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 1 |  | **phrases** | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 1 |
| **Relation** | **0** | **-2** | **2** | **-2** | **2** | **0** |  | **Relation** | **2** | **2** | **0** | **0** | **-2** | **-2** |
| **Réaction** | **2** | **0** | **2** | **-2** | **0** | **-2** |  | **Réaction** | **2** | **0** | **2** | **-2** | **0** | **-2** |

Entourer les valeurs **Relation-Réaction** correspondant aux | x | verticaux des phrases choisies.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Situation n°5 : Traits de caractères typiques** | | | | | | | | | | | | | |
| **phrase 1** | x | x | x | x |  |  | x |  | x |  |  |  | toutes |
| **phrase 2** |  |  | x |  | x | x | x | x |  |  | x |  |  |
| **phrase 3** | x |  |  |  | x |  |  |  | x | x | x | x | les autres |
| **phrase 4** | x | x | x | x |  |  |  | x |  | x |  |  |  |
| **phrase 5** |  |  |  | x | x | x | x | x |  |  |  | x | possibilités |
| **phrase 6** |  | x |  |  |  | x |  |  | x | x | x | x |  |
| **Relation** | **0** | | **-2** | | **0** | | **-2** | | **2** | | **-2** | | **0** |
| **Réaction** | **2** | | **0** | | **-2** | | **-2** | | **2** | | **0** | | **0** |

**Report des réponses à la situation 6**

Entourer les valeurs **Relation-Réaction** correspondant aux | x | verticaux des phrases choisies.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Situation n°6 : Traits de caractères typiques** | | | | | | | | | | | | | |
| **phrase 1** | x | x | x | x | x |  |  |  | x |  |  |  | toutes |
| **phrase 2** | x |  |  |  | x | x | x | x |  |  | x |  |  |
| **phrase 3** |  |  | x |  |  |  | x |  | x | x | x | x | les autres |
| **phrase 4** |  |  |  | x |  |  |  | x | x | x | x | x |  |
| **phrase 5** | x | x | x | x |  | x |  |  |  | x |  |  | possibilités |
| **phrase 6** |  | x |  |  | x | x | x | x |  |  |  | x |  |
| **Relation** | **2** | | **2** | | **0** | | **-2** | | **0** | | **-2** | | **0** |
| **Réaction** | **2** | | **0** | | **2** | | **0** | | **-2** | | **-2** | | **0** |

**SYNTHÈSE DES RÉPONSES AUX 6 SITUATIONS**

Reportez les chiffres **Relation** et **Réaction** sans omettre d'indiquer leur signe positif ou négatif et faites le total de chaque colonne.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **SITUATIONS** | **RELATION** | **RÉACTION** |
| **N ° 1** |  |  |
| **N ° 2** |  |  |
| **N ° 3** |  |  |
| **N ° 4** |  |  |
| **N ° 5** |  |  |
| **N ° 6** |  |  |
| **RÉSULTATS** |  |  |

**Mon profil**

Reportez vos résultats « **profil** ».

|  |  |
| --- | --- |
| **CONTACT** | À la valeur **12** ci-dessous, ajouter le résultat **RELATION + ou -** (page 23). |
| **12 + (+ ou -) \_\_\_\_\_\_ =** |
| **ACTION** | À la valeur 24, soustraire le résultat **CONTACT**,  puis ajouter le résultat **RÉACTION + ou -** (page 23). |
| **24** - **(+ ou -)** **\_\_\_\_\_\_** **=**  **\_\_\_\_\_\_** + **(+ ou -)** **\_\_\_\_\_\_** = |
| **RECUL** | À la valeur 36, soustraire les résultats obtenus en **CONTACT** et **ACTION**. |
| **36 - (\_\_\_\_\_\_ +\_\_\_\_\_\_ ) =** |

Reportez vos résultats ci-dessous :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **REPTILIEN**  **ACTION** | **LIMBIQUE**  **CONTACT** | **CORTICAL**  **RECUL** |
|  |  |  |

**3 - Typologie des préférences cérébrales de Roger Sperry** (1)

|  |  |
| --- | --- |
| **Hémisphère Gauche** | **Hémisphère Droit** |
| développe des informations très précises | pratique les analogies |
| fait appel à des références chiffrées, dates, noms | compare avec d'autres expériences |
| parle de performances techniques | parle en images |
| sépare les choses pour expliquer | fait des associations |
| argumente point par point dans le détail | fait rêver et sentir les avantages |
| veut persuader | écoute, regarde et attire |
| est méthodique et ordonné | est spontané et conseille |
| est raisonné et réfléchi | retombe sur ses pieds facilement |
| fonctionne dans un cadre défini | dessine, fait des schémas |
| rejette le hasard, prouve | utilise des documents très visuels |
| se prépare un plan d'action rigoureux | croit à la chance |
| présente des preuves, des faits | est sensible à l'humeur de l'autre |
| se fixe des objectifs préalables | se sert de son expérience |
| compte son temps en argent | a de bonnes idées |
| est stressé et laborieux | visualise toute l'action |
| privilégie le connu | aime le dépassement |
| préfère l'habitude | apprécie la nouveauté |
| fait appel aux normes, aux contrats | donne de la valeur à la parole donnée |
| veut convaincre à tout prix | utilise les 5 sens pour stimuler et entraîner |
| est plutôt froid | dégage de la sympathie |
| est strict dans son allure | est original sans être marginal |
| entend la démonstration | regarde, voit une démonstration |
| encode et décode | préfère les métaphores |
| dissèque les sons | jouit de la musique |
| distingue les couleurs | aime la peinture |

(1) Prix Nobel en neurosciences en 1982.

**Deux cerveaux et quatre modes de comportements**

**HG : MODE ANALYTIQUE**

Quand ce mode fonctionne, la personne considère les choses ou les idées dans les détails (analyse) plutôt que dans leur ensemble, préfère utiliser un raisonnement logique, comprend facilement les éléments techniques et scientifiques et mesure avec précision. Elle aime les chiffres et les utilise facilement, elle a le goût de la réflexion rigoureuse et précise, rassemble les faits avant de décider et analyse toutes les situations et ce qui peut être fait en tenant compte des possibilités financières. Elle établit un budget pour agir.

**HG : MODE ORGANISATION**

Quand ce mode fonctionne, la personne a le souci de gérer ses émotions et de les contrôler. Elle s'oblige à rester maîtresse d'elle-même et de ses réactions qui lui font plutôt peur à ce moment là. Elle a tendance à suivre ses habitudes et ce qui a fait ses preuves. C'est plus sûr pour elle, sinon elle a tendance à s'affoler. C'est pourquoi, elle planifie, organise, ordonne, classe, met en catégorie pour que tout soit bien cohérent. Elle se rassure en mettant de l'ordre dans tout ce qu'elle touche. Elle a le souci de bien administrer tant qu'elle trouve des défauts cachés, a le souci du détail (elle lit les «petites lettres» des documents), organise les procédures et vit avec un calendrier et des horaires précis. Elle n'aime pas bien le changement et tient bon sur ses positions.

**HD : MODE CONCEPTION**

Quand ce mode fonctionne, la personne pense en visualisant et résout les problèmes avec finesse. Elle accepte les avis opposés et ne craint pas de contourner ce qui se fait habituellement. Elle sait construire avec des éléments différents pour former quelque chose de nouveau. Elle a des idées et trouve des solutions d'avant-garde. Elle voit les choses de manière globale et comprend facilement l'ensemble. En partant de cas particuliers, elle conçoit tout en grand. Elle aime les activités artistiques : peinture, musique, sculpture ...

**HD : MODE RELATIONNEL**

Quand ce mode fonctionne, la personne a envie de contact humain et se sent bien avec des gens en groupe ou en intimité. Elle sent les réactions des autres et les désirs (sans qu'il soit besoin de parler) car elle comprend les émotions et les sentiments des autres et la signification des gestes. Elle pratique généralement une communication empathique. Elle n'a pas peur de ses émotions, elle aime bien et se sent bien avec les émotifs. Elle se passionne pour les bonnes causes. Elle exprime toujours ce qu'elle ressent.

**EXERCICE N° 5 : Reconstituer mon profil**

**selon Roger Sperry**

Entourez les chiffres des phrases qui se rapprochent le plus de vous.

Soyez spontané(e). Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse.

1 - J'aime l'action et le concret.

2 - Je traite les problèmes méthodiquement.

3 - Je pense que le travail en groupe est plus efficace que le travail individuel.

4 - J'aime beaucoup la nouveauté.

5 - Je m'intéresse davantage au passé qu'à l'avenir.

6 - J'aime travailler avec d'autres personnes.

7 - J'aime assister à des réunions de famille ou d'amis bien organisées.

8 - J'attache peu d'importance aux délais.

9 - Je ne supporte pas l'indécision.

10 - Je pense que les idées nouvelles doivent être éprouvées avant d'être appliquées.

11 - J'aime l'animation que créent les rapports avec d'autres personnes.

12 - Je suis toujours à la recherche de nouvelles idées.

13 - Je fais constamment des suppositions et des projections.

14 - Lorsque j'entreprends une tâche, j'aime la mener à son terme.

15 - J'essaie le plus possible de comprendre les émotions des gens.

16 - Lorsque je suis en désaccord avec mon entourage, je n'hésite pas à le dire.

17 - J'aime recevoir des appréciations sur mon travail.

18 - Je trouve que faire les choses pas à pas est très efficace.

19 - Je pense que je perçois assez bien la psychologie des gens.

20 - J'aime la recherche de solutions précises aux problèmes.

21 - Je tiens à me fixer mes propres objectifs.

22 - Je suis sensible aux besoins des autres.

23 - Une bonne préparation des choses est une clé du succès.

24 - Je m'impatiente lorsque des discussions durent longtemps.

25 - Je sais rester calme sous la pression des événements.

26 - J'attache une grande valeur à l'expérience.

27 - J'écoute les gens.

28 - On reconnaît que je sais parler.

29 - J'attache une importance capitale à la coopération.

30 - J'organise chaque élément par rapport à un autre.

31 - J'aime mener plusieurs travaux ensemble.

32 - Je me pose toujours des questions.

33 - J'apprends par l'expérience.

34 - Je pense savoir rester maître de mes émotions.

35 - Je sais prévoir les réactions éventuelles face à une certaine décision.

36 - Je fais appel à la logique pour juger différentes possibilités.

37 - L'analyse doit toujours précéder l'action.

38 - Je suis capable de juger de l'ambiance qui règne au sein d'un groupe.

39 - Je me trouve capable de prendre des décisions.

40 - J'ai tendance à entreprendre des travaux et à ne pas les terminer.

41 - Je ne recherche pas les tâches difficiles.

42 - Je classe les informations que je reçois.

43 - Je suis capable d'exprimer franchement mes sentiments.

44 - Je me fixe toujours des objectifs précis.

45 - Je lis des revues techniques.

46 - Je sais détendre l'atmosphère.

47 - J'aime ne m'occuper que d'une question à la fois.

48 - J'ai toujours des projets plein la tête.

49 - Je suis heureux d'apprendre à mieux connaître d'autres personnes.

50 - J'aime varier les choses et les rencontres.

51 - J'ordonne les faits avec rigueur.

52 - Je fais peu appel à mon imagination.

53 - Les travaux de longue haleine m'impatientent.

54 - Ma pensée est toujours en activité.

55 - Les grandes décisions doivent être prises avec prudence.

56 - Je crois que la collaboration s'impose pour l'exécution d'un travail.

57 - En général, je prends les décisions sans trop réfléchir.

58 - Les émotions sont source de problèmes.

59 - J'aime avoir la sympathie de mes proches (parents, amis).

60 - Je vois tout de suite les liens logiques entre les choses.

61 - Je teste mes idées sur d'autres personnes.

62 - Je crois aux méthodes scientifiques.

63 - J'aime que les choses se fassent comme il faut.

64 - Les bonnes relations sont indispensables.

65 - Je suis impulsif.

66 - Je classe les gens dans différentes catégories.

67 - La communication est la chose la plus importante.

68 - J'aime le travail intellectuel.

69 - J'aime organiser.

70 - Je saute souvent d'une tâche à l'autre.

71 - Il est très créatif de parler et de travailler avec les gens.

72 - Il est essentiel de s'affirmer.

73 - J'aime la science-fiction.

74 - Je vis mon temps et j'aime rêver.

75 - Je n'aime faire que ce que je sais bien faire.

76 - J'apprends avec de la méthode.

77 - Je suis sensible aux grandes visions du monde.

78 - Je me fie à mon sens de l'organisation.

79 - Il est essentiel que chaque chose soit bien à sa place.

80 - J'ai confiance en l'autre.

**Résultats de vos modes de comportements**

Reportez vos résultats dans le tableau en entourant à nouveau les chiffres ci-dessous et totalisez horizontalement le nombre de réponses.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **C** | **1** | **4** | **8** | **13** | **24** | **26** | **31** | **33** | **40** | **41** | **48** | **50** | **53** | **57** | **63** | **65** | **70** | **73** | **74** | **77** |  |
| **R** | **3** | **6** | **11** | **15** | **17** | **19** | **22** | **27** | **29** | **35** | **38** | **43** | **46** | **49** | **56** | **59** | **64** | **67** | **71** | **80** |  |
| **A** | **5** | **9** | **12** | **16** | **20** | **21** | **28** | **32** | **36** | **37** | **39** | **44** | **45** | **47** | **52** | **54** | **60** | **61** | **68** | **72** |  |
| **O** | **2** | **7** | **10** | **14** | **18** | **23** | **25** | **30** | **34** | **42** | **51** | **55** | **58** | **62** | **66** | **69** | **75** | **76** | **78** | **79** |  |

**REPRÉSENTATION DES MODES DE COMPORTEMENT**

Selon les critères ci-après, au stabilo, marquez vos résultats sur les axes **CONCEPTION**, **RELATION, ANALYSE**, **ORGANISATION** et joignez-les ensemble.

|  |  |
| --- | --- |
| **À partir de 16 réponses :** | **Mode toujours utilisé = valeur 4** |
| **entre 11 et 15 réponses :** | **Mode souvent utilisé = valeur 3** |
| **entre 6 et 10 réponses :** | **Mode moyennement utilisé = valeur 2** |
| **entre 0 et 5 réponses :** | **Mode peu utilisé = valeur 1** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **A**  **-**  **A**  **N**  **A**  **L**  **Y**  **S**  **E** |  |  | **C - CONCEPTION** | | | | |  |  | **O**  **-**  **O**  **R**  **G**  **A**  **N**  **I**  **S**  **A**  **T**  **I**  **O**  **N** |
|  |  |  |  | **4** |  |  |  |  |
|  |  |  |  | **3** |  |  |  |  |
|  |  |  |  | **2** |  |  |  |  |
|  |  |  |  | **1** |  |  |  |  |
| **4** | **3** | **2** | **1** |  | **1** | **2** | **3** | **4** |
|  |  |  |  | **1** |  |  |  |  |
|  |  |  |  | **2** |  |  |  |  |
|  |  |  |  | **3** |  |  |  |  |
|  |  |  |  | **4** |  |  |  |  |
|  |  | **R - RELATION** | | | | |  |  |

**EXERCICE N° 6 : Première esquisse de ma personnalité**

Compte-tenu des informations précédentes comment puis-je me décrire pour mieux comprendre mes réactions ?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**4 - Typologie de Jung**

*Comprendre les autres c'est d'abord aller à la recherche de soi-même.*

Cette typologie est basée sur 2 attitudes fondamentales : *l'extraversion* et *l'introversion* différenciées par 4 fonctions : *la pensée, le sentiment, la sensation* et *l'intuition*.

Ce qui aboutit à 8 types fonctionnels :

|  |  |
| --- | --- |
| extraverti-pensée  extraverti-sentiment  extraverti-sensation  extraverti-intuition | introverti-pensée  introverti-sentiment  introverti-sensation  introverti-intuition |

qui sont dépendants des caractéristiques suivantes :

**Animus :** Composante masculine inconsciente de la personnalité féminine. Elle revêt un aspect valorisant ou non. Sa présence se manifeste souvent dans les rapports avec les hommes.

**Anima :** Composante féminine inconscient de la personnalité masculine. Elle revêt un aspect valorisant ou non. Sa présence se manifeste souvent dans les rapports avec les femmes.

**Ombre :** Ensemble de potentialités, pulsions, aspirations qui ne sont pas parvenus à la réalisation. C'est ce qui a été refoulé et qui n'a pas encore accès à la conscience.

**Personna :** mot d'origine étrusque, signifiant *masque de théâtre, rôle, caractère, personne* en latin.

1. traits de personnalité acceptés par le moi dans ses intentions sociales et encouragés par le milieu social de vie et l'ombre,
2. traits de personnalité refusés, refoulés, et demeurant à un niveau archaïque, troublant incidemment les projets et les idées de la personna.

Connaître la personnalité des individus qui sont en face de nous avec lesquels nous travaillons ou nous vivons tous les jours n'est pas aisée.

Le comportement humain est toujours le résultat d'un rapport entre son milieu et ses différentes attitudes de compensation possibles, qui reflètent sa personnalité.

En nous basant sur les types psychologiques de Jung, nous allons maintenant aller à la recherche de nous-même grâce au MBTI, indicateur des styles de la personnalité.

**Conceptions sur la personnalité**

**OUTIL MBTI ET APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE**

**1 - Les fondements psychologiques et humanistes**

**de l'indicateur de la personnalité**

*Le comportement dépend pour une part importante de la personnalité.*

*Aux 8 types fonctionnels précités à la page 24, ont été associés 4 autres types : extraverti-jugement, extraverti-perception, introverti-jugement et introverti-perception.*

*Ce qui a donné naissance à l'indicateur MBTI (Myers-Briggs Type Indicator), basé sur les travaux de Jung et de ses continuateurs.*

*Cet indicateur propose* ***16 types*** *de personnalité avec leurs* ***caractéristiques****, leurs* ***forces*** *et leurs* ***freins.***

*L'intérêt méthodologique du MBTI est de permettre à chacun d'augmenter ses possibilités en matière d'être (valeurs), de dire (communication) et de faire (exemplarité). Il rend possible de :*

1. *S'approcher au mieux de son propre type de personnalité.*
2. *Connaître avec plus de discernement ceux qui nous entourent.*
3. *Être plus attentif aux vrais besoins d'autrui.*
4. *Savoir s'adapter efficacement au contexte et aux personnes.*
5. *Apprendre à ajuster sa communication dans des circonstances diverses.*

**2 - Les composantes de l'individu :**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **DIMENSION** | **FONCTIONNEMENT** | | | **RÉSULTAT** |
| **RELATION** | **1**  Extraversion |  | **2**  Introversion | *Action*  *ou*  *Concentration ?* |
| **INFORMATION** | **3**  Sensation |  | **4**  Intuition | *Faits*  *ou*  *Possibilités ?* |
| **DÉCISION** | **5**  Réflexion |  | 6  Sentiment | *Logique*  *ou*  *Valeurs ?* |
| **ORGANISATION** | **7**  Jugement |  | **8**  Perception | *Ordre*  *ou*  *Flexibilité ?* |

Voici le tableau récapitulatif des fondamentaux du MBTI qui débouchent sur une grille de 16 types de la personnalité (4 x 4).

**3 - Étude du profil personnel individualisé :**

**EXERCICE N°7 :**

**Constituer mon profil selon Myers et Briggs / MBTI**

*- Mise en perspective de soi-même avec la grille des 16 types de la personnalité :*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **S** | | **N** | |  |
| **I** | ISTJ | ISFP | INFJ | INTJ | **J** |
| ISTP | ISFP | INFP | INTP | **P** |
| **E** | ESTP | ESFP | ENFP | ENTP |
| ESTJ | ESFJ | ENFJ | ENTJ | **J** |
|  | **T** | **F** | | **T** |  |

*Cet indicateur permet :*

1. *de tirer parti des différences,*
2. *de conjuguer les complémentarités* *personnelles.*

(1) © *MBTI est une marque déposée de CPP (Consulting Psychologists Press) Palo Alto CA USA. - L'indicateur typologique de Myers-Briggs MBTI est diffusé par ECPA 25, rue de la Plaine 75980 Paris Cedex 20.*

**Tableau de report des types individuels MBTI**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ISTJ**  **Administrateur**  **Si, Te, Fi, Ne** | **ISFJ**  **Protecteur**  **Si, Fe, Ti, Ne** | **INFJ**  **Visionnaire**  **Ni, Fe, Ti, Se** | **INTJ**  **Perfectionniste**  **Ni, Te, Fi, Se** |
| **ISTP**  **Praticien**  **Ti, Se, Ni, Fe** | **ISFP**  **Conciliateur**  **Fi, Se, Ni, Te** | **INFP**  **Zélateur**  **Fi, Ne, Si, Te** | **INTP**  **Concepteur**  **Ti, Ne, Si, Fe** |
| **ESTP**  **Pragmatique**  **Se, Ti, Fe, Ni** | **ESFP**  **Boute-en-train**  **Se, Fi, Te, Ni** | **ENFP**  **Communicateur**  **Ne, Fi, Te, Si** | **ENTP**  **Innovateur**  **Ne, Ti, Fe, Si** |
| **ESTJ**  **Organisateur**  **Te, Si, Ne, Fi** | **ESFJ**  **Apporteur**  **Fe, Si, Ne, Ti** | **ENFJ**  **Animateur**  **Fe, Ni, Se, Ti** | **ENTJ**  **Meneur**  **Te, Ni, Se, Fi** |

**Tempéraments**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ESTJ | ISTJ | | | ESFJ | | ISFJ | | | ESTP | | ISTP | | | ESFP | | ISFP | | | ENFJ | | INFJ | | ENFP | | INFP | | | ENTJ | | INTJ | | | ENTP | | INTP | | |
| STJ | | |  | | SFJ | | |  | | STP | | |  | | SFP | |  | | | NFJ | |  | | NFP | | |  | | NTJ | | |  | | NTP | |
|  | | **SJ** | | | | |  | | | | | **SP** | | | | | |  | | | | **NF** | | | |  | | | | | **NT** | | | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Devoir** | **Liberté** | **Devenir** | **Savoir** |
| **Communication**  organisée, claire,  hiérarchisée | **Communication**  informelle, efficace,  suffisante | **Communication**  cohérente, concise,  systématique | **Communication**  réciproque, répartie,  technique |
| **Conflit**  gérés, confrontés | **Conflit**  utilisés, négociés | **Conflit**  confrontés, clarifiés | **Conflit**  prévenus, élucidés |
| **Objectifs**  réalistes et partagés | **Objectifs**  concrets et négociés | **Objectifs**  cohérents et programmés, | **Objectifs**  partagés, liés à des valeurs |
| **Autorité**  normative et juste | **Autorité**  limitée et négociée | **Autorité**  charismatique | **Autorité**  partagée |
| **secteur d'activité**  administration  banque, assurance  éducation primaire  secondaire, soin | **secteur d'activité**  mécanique/technique  artisanat / art  profession libérale  commerce | **secteur d'activité**  écriture / conseil enseignement  profession médicale  vie religieuse | **secteur d'activité**  recherche pure  enseignement supérieur  philosophie / architecture  mathématiques / ingénierie |
| **forces**  réaliste, organisé, responsable, stable, impartial, respectueux des coutumes et des règles, exprime l'affection en actes et non en paroles, s'appuie sur le connu, membre d'associations et clubs, économe | **forces**  pratique, réaliste, flexible, vit au présent, ici et maintenant, efficace, débrouillard, sociable, optimiste, sait rejeter les règles, sens prononcé de la liberté, bon tacticien, inventif, | **forces**  veut mieux connaître, lucide, idéaliste, cherche l'harmonie, aide autrui à se développer, transmetteur d'idées, voit les possibilités, veut la cohérence, sens des valeurs, communicateur | **forces**  cherche la maîtrise intellectuelle, élabore des théories, voit l'ensemble, inventeur, perfectionniste, direct, précis et concis, attend de l'autre la compétence, distrait, accorde une grande importance au travail |
| **faiblesses**  rigide, refus du nouveau, anxieux, pessimiste, accablé, hâtif, obstiné dans l'exécution | **faiblesses**  versatile, sans objectif, se noie dans le présent, remet toujours à demain, refus de toute théorie, joueur | **faiblesses**  hypersensibilité, non pratique, pas assez ferme, désir plaire, sentiment excessif, ne sait ni acheter, ni vendre | **faiblesses**  froid, tatillon, sceptique, communication difficile, n'assure pas l'exécution, critique beaucoup, gère mécaniquement |
| **famille**  dirige, conseille, oriente avec un amour fondé sur des principes | **famille**  vie d'imprévus, irrégulier dans les sentiments, vit au présent selon l'humeur | **famille**  chaleureux, montre son affection, défend et protège | **famille**  relation intellectualisée  veut rendre indépendant et compétent |

**Profil MBTI**

de ....................................................

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| E | = | .... | I | = | .... |
| S | = | .... | N | = | .... |
| T | = | .... | F | = | .... |
| J | = | .... | P | = | .... |



**Évolution par le processus d'individuation**



Analyse du mouvement évolutif potentiel du type de la personnalité.

**COMMENTAIRES**

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
11. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
12. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
13. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
14. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
15. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
16. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
17. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
18. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
19. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
20. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

- 2 -

**Approche irrationnelle**

**de la personnalité**

*Découvrir sa personnalité à partir de critères inconscients.*

**1 - Le choix des couleurs est-il lié aux composantes de ma**

**personnalité ? Si oui, j'explique pourquoi ?**

Mes points de vue :

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**2 - Quelles sont mes couleurs favorites ?**

**3 - Pour quelles raisons puis-je éprouver une préférence**

**pour elles ?**

Mes choix :

|  |  |
| --- | --- |
| **COULEURS PRÉFÉRÉES** | **QUELLES EN SONT LES RAISONS ?** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

Échange avec le groupe.

**Passation du test des couleurs** (1)

**COULEURS** est un **test** qui apporte quelques informations sur la personnalité.

Il évoque **l'image externe**, c'est-à-dire la façon de se voir et de se montrer, et **l'image interne**, c'est-à-dire les rapports de l'individu avec lui-même.

**COULEURS** est un **test simple** qui permet de brosser un autoportrait.

La spontanéité des réponses favorise la qualité du résultat. C'est pourquoi, il convient de ne pas intellectualiser les choix, de ne pas se préoccuper trop de la nuance exacte des couleurs.

Plus on est spontané(e) plus le résultat correspond à la véritable personnalité. Il suffit de se laisser guider par son intuition.

**Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses.**

Les couleurs choisies constituent un langage personnel qui témoigne de la sensibilité individuelle : vitalité, aspirations, motivations, défense et épanouissement.

***Le choix des couleurs se modifie lorsque l'individu évolue.***

**(1) Adapté du livre " La puissance des couleurs "** **de Dorothée L. Mella - Editeur J'ai Lu 2675**

**Nom des couleurs du test**

Selon la disposition des couleurs présentes sur le tableau des couleurs.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Rose** | **Rouge** | **Jaune** | **Pourpre** |
| **Or** | **orange** | **Marron** | **Gris** |
| **Blanc** | **Pêche** | **Vert** **pomme** | **Vert menthe** |
| **Bleu clair** | **Noir** | **Vert** | **Bleu vert** |
| **Bleu foncé** | **Argent** | **Mauve** | **Violet** |

**EXERCICE N°8 : Constituer mon profil**

**avec le test des couleurs**

Aux rectangles numérotés de 1 à 7 et de A à G correspondent des questions. Regardez la grille des couleurs. Inscrivez chaque réponse-couleur dans le rectangle vide après la question. Vous pouvez répéter une couleur aussi souvent que vous le désirez.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | **RÉPONSE-COULEUR** |
| **1** | Si j'étais une couleur, laquelle serais-je ? |  |
| **2** | Quelle autre couleur s'accorde avec cette première couleur ? |  |
| **3** | Quelle couleur unit harmonieusement ces deux premières couleurs ? |  |
| **4** | Quelle autre couleur peut se marier avec la couleur n° 1 ? |  |
| **5** | Quelle couleur contraste avec la couleur choisie en numéro 1 ? |  |
| **6** | Quelle est votre couleur « repoussoir » ? |  |
| **7** | Sans regarder votre couleur «repoussoir», examinez un instant votre sélection de couleurs. Quelle couleur est en harmonie avec les couleurs choisies ? |  |
|  |  |  |
| **A** | Comment est-ce que vous vous sentez ? Choisissez une couleur qui illustre vos sentiments. |  |
| **B** | Quelle est la couleur que vous associez à la soif ? (Imaginez avoir soif) |  |
| **C** | Quelle couleur symbolise pour vous la sensation de doux ? |  |
| **D** | Quelle couleur représente pour vous la sensation de dur ? |  |
| **E** | Quelle couleur évoque pour vous la paix et la tranquillité ? |  |
| **F** | Quelle couleur exprime le mieux votre plus forte émotion récente ? |  |
| **G** | Vous venez juste d'apprendre une nouvelle très excitante, vous ressentez un bonheur et une joie immenses. Quelle couleur exprime ce sentiment ? |  |

**Signification des couleurs choisies**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **signification personnelle** | **sens général** |
| **1** | Je me vois comme : | Ce que je transmets aux autres mon aptitude à communiquer |
| **2** | J'ai besoin de : | Mes sources d'inspiration Ce qui me procure du bien |
| **3** | Je retrouve mon équilibre par : | Ce qui me sécurise et me stabilise |
| **4** | Mes amis, mes associés sont : | Mes qualités par rapport à des personnes en affinité avec moi |
| **5** | Celui ou celle qu'il me faut : | Mon (a) partenaire idéal(e) |
| **6** | Mes faiblesses se révèlent lorsque : | Mes points faibles |
| **7** | Mes facteurs de motivation sont : | Ce qui me pousse à agir Ce qui me stimule |
|  |  |  |
| **A** | Au moment de la passation du test mon état d'esprit était : | La tonalité de mon moi intérieur |
| **B** | J'ai besoin de : | Mon aspiration profonde |
| **C** | Il est doux de : | Ce qui satisfait mes sens et mon sens prédominant |
| **D** | Je réagis mal à : | L'état émotif qui me perturbe le plus |
| **E** | Je me sens fort(e) et rassuré(e) lorsque : | Mes forces intérieures Ma réserve d'énergie |
| **F** | Positive =  Négative = | Ma réaction émotionnelle face à une expérience intense |
| **G** | Je me sens au comble du bonheur lorsque : | Ma joie intérieure Mon rayonnement personnel |

**Traits de caractères dominants**

Reportez les « ***significations personnelles*** » de même nature dans une même case.

Ensuite, nommez chaque case pour définir vos ***traits de personnalité***.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **significations en affinité** | **significations en affinité** | **significations en affinité** |
|  |  |  |
| **trait de personnalité :** | **trait de personnalité :** | **trait de personnalité :** |
|  |  |  |
| **significations en affinité** | **significations en affinité** | **significations en affinité** |
|  |  |  |
| **trait de personnalité :** | **trait de personnalité :** | **trait de personnalité :** |

**Réflexions sur leur mise en œuvre**

***Reportez les noms de vos traits de personnalité. Cherchez à en connaître le sens. Puis fixez-vous des objectifs personnels et professionnels d'amélioration.***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Trait de personnalité** | **Trait de personnalité** | **Trait de personnalité** |
| *sens pour vous :* | *sens pour vous :* | *sens pour vous :* |
| **objectif personnel** | **objectif personnel** | **objectif personnel** |
| **objectif professionnel** | **objectif professionnel** | **objectif professionnel** |
|  |  |  |
| **Trait de personnalité** | **Trait de personnalité** | **Trait de personnalité** |
| *sens pour vous :* | *sens pour vous :* | *sens pour vous :* |
| **objectif personnel** | **objectif personnel** | **objectif personnel** |
| **objectif professionnel** | **objectif professionnel** | **objectif professionnel** |

- 3 -

**Approche historique**

**de la personnalité**

*Découvrir les conceptions sur la nature humaine.*

**Conception unaire : doctrine matérialiste**

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | L'être humain est un **tout biologique**. Tout ce qui fait son identité, son caractère et sa personnalité résulte d'une synthèse organique, physico-chimique. Le corps est l'origine et le siège de la vie.  Conception intellectuelle nourrie par la psychanalyse et la psychologie. L'esprit est produit par le cerveau, c'est un synonyme du mot pensée. La vie s'inscrit dans un parcours espace-temps strictement terrestre. |

**Conception binaire : doctrine animique**

|  |  |
| --- | --- |
| 2 | L'être humain est composé de deux dimensions : une **âme** (impalpable) et un **corps** (biologique). Tout ce qui fait son identité, son caractère et sa personnalité résulte d'une combinaison psycho-physique. L'esprit est produit par le cerveau, c'est un synonyme du mot pensée..  Conception monothéiste (juive, chrétienne, musulmane) qui intègre la conception intellectuelle. La vie s'inscrit dans la croyance en une autre forme de vie après la vie terrestre et en la résurrection. |

**Conception ternaire : doctrine spiritualiste**

|  |  |
| --- | --- |
| 3 | L'être humain est une **structure à trois étages** : un **esprit**, une **âme** et un **corps**. Tout ce qui fait son identité, son caractère et sa personnalité résulte d'une interaction en trois dimensions : spirituelle,, psychologique et physique.  Conception ésotérique (religions antiques, asiatiques, nouvel-âge) qui intègre (sous conditions) les conceptions intellectuelle et animique. La vie s'inscrit dans la croyance en l'existence d'une vie avant et après la vie terrestre sur différents plans d'existence. |

**Approche unaire**

biologique et psychanalytique de la personnalité

Freud a d'abord formulé l'hypothèse de la double personnalité :

|  |  |
| --- | --- |
| **Personnalité consciente** | **Personnalité inconsciente** |
| 1. volonté connue 2. décision par intention | 1. à l'insu de soi-même 2. décision inconnue de soi |

Puis Freud affina son concept psychanalytique en décrivant la personnalité comme une intégration dynamique de trois systèmes : le **ça,** le **sur-moi** et le **moi**, cherchant à assurer une adaptation constante aux situations sociales.



Ces systèmes sont parcourus de forces qui s'allient (harmonie) ou s'opposent (conflit). L'équilibre final n'est jamais statique. *Ces systèmes* **le ça, le moi, le sur-moi** *ne sont pas des choses* mais des concepts qui désignent trois grands types d'opérations dans la personnalité.

Ils s'élaborent progressivement au contact de la réalité extérieure (environnement, histoire). Ils intègrent la constitution biologique, notamment sexuelle, dans un fonctionnement social où les différences entre individus sont plus acquises qu'innées.

**Le ça :**

Encore nommé "**inconscient**". C'est la forme originelle de l'appareil psychique qui se caractérise par deux dimensions, un réservoir d'énergie pulsionnelle contradictoire et un lieu de stockage de souvenirs en apparence oubliés.

Toute pulsion s'organise en deux grandes forces :

**La pulsion libidinale :** force de développement, constructive et créatrice de la cohésion et de l'homogénéité encore nommée instinct de vie, libido, Eros.

**La pulsion agressive :** force de destruction encore nommée instinct de mort, agressivité, Thanatos.

**La mémoire oubliée** contient le souvenir d'expériences gratifiantes ou traumatisantes qui ne peuvent être évoquées sur simple souhait. La volonté ne suffit pas à les ramener à la conscience.

**Le "ça" obéit au principe du plaisir.**

Tendance à rechercher par les voies les plus courtes, sans tenir compte de la réalité, des satisfactions et des plaisirs attachés aux différentes étapes de l'évolution psychologique. Le ça ne peut que désirer.

**Le sur-moi :**

Encore nommé "**subconscient**", c'est une instance qui apparaît comme différenciation du "moi" vers l'âge de cinq ans par intériorisation des forces répressives que l'individu a rencontrées dans ses premières années. L'enfant souhaite un rapprochement intense et privilégié avec le parent du sexe opposé au sien et vit le parent du même sexe comme un rival qui "interdit".

C'est la naissance du complexe d'Œdipe, ensemble des interdits et préceptes de comportement à l'individu. Ces forces répressives intériorisées s'opposent et canalisent les pulsions du "ça". Elles contribuent à socialiser l'individu.

Le "sur-moi" interdit certaines formes d'action sur la réalité souhaitées par le "ça". Il est en partie conscient.

**Le moi :**

Encore nommé "**conscient**" est une instance qui se développe par différenciation du "ça" au contact de la réalité. C'est l'ensemble des fonctions qui ont pour but d'harmoniser, de rendre compatibles les exigences pulsionnelles du "ça", la contrainte éthique du "sur-moi" et la réalité de l'environnement.

**Le "moi" obéit au principe de réalité.**

C'est le siège des activités suivantes : mémoire, attention, organisation, jugement, évitement des dangers, intégration des expériences d'apprentissage, coordination motrice, pensée logique, intelligence, etc.

Sa première fonction est de modifier la réalité pour l'adapter au désir du "ça" et autoriser le plaisir défini comme la réduction de la tension entre désir et réalité : le "moi" est avant tout le serviteur du "ça".

**Les mécanismes de défense**



Si le "moi" est maltraité par la réalité, l'anxiété se transforme en **peur**.

Si le "sur-moi" n'est pas respecté, il prend la forme de la **culpabilité**.

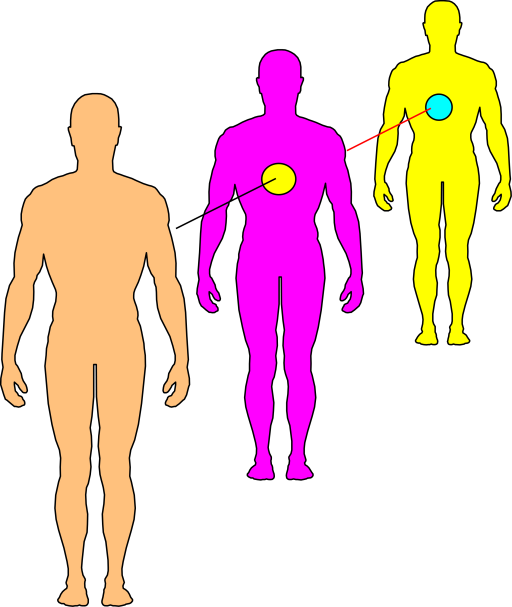
Si le "ça" est frustré dans l'expression de ses pulsions libidinales ou agressives il se traduit en **angoisse**.

**Des exemples de mécanismes de défense :**

refoulement, fixation, projection, isolation, identification, déplacement, rationalisation, soumission, acceptation, phobie, fétichisme, masochisme, narcissisme, sadisme, perversité...

**Approches binaire et ternaire**

animique et spiritualiste de la personnalité





Conception antique et religieuse fondée sur une tradition qui remonte au moins à quarante mille ans. L'être humain est une personnalité de double ou triple plan, invisible et visible, immatérielle et matérielle.

**Tableau de synthèse comparative**



|  |  |
| --- | --- |
| **Approche rationnelle**  depuis le début du 20° siècle | **Approche irrationnelle**  depuis plus de quarante mile ans |
| Structure unaire matérielle,  humain psychanalytique, structuré  en 3 concepts biologiques : | Structure ternaire spirituelle,  humain spirituel incarné, structuré  en 3 états : |
| 1. SURMOI inconscient  2. ÇA subconscient  3. MOI conscient | 1. ESPRIT  2. ÂME  3. CORPS |
| Psychologie des profondeurs | Métaphysique de l'élévation |
| Origine "hasard" | Origine "divine" |
| Prédétermination biologique | Prédétermination spirituelle |
| Destinée génétique  - lois biologiques - | Destinée causale  - lois spirituelles et biologiques - |
| Responsabilité limitée | Responsabilité étendue |
| Sens de la vie :  Évolution espace-temps | Sens de la vie :  Évolution post-mortem |
| Négation de  la dimension spirituelle | Interactions  spirituelles et biologiques |
| Énergie puisée dans le corps | Énergie puisée dans l'esprit |

**Deux conceptions en synthèse**



**EXERCICE N° 9 : Deuxième esquisse de ma personnalité**

Au terme de cette formation comment puis-je me décrire pour mieux comprendre mes réactions ?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**BIBLIOGRAPHIE**

ANATI Emmanuel - **La religion des origines** - Bayard Éditions 1999

BLIN Clément - **La connaissance de soi et des autres** - Le Hameau - 1980

CAUVIN Pierre - CAILLOUX Geneviève - **Deviens qui tu es** - Le souffle d'or - 1994

**Les types de la personnalité** - ESF - 1994

CHALVIN Dominique - **Utiliser tout son cerveau** - ESF - 1987

CHAREST Gilles - **Du management à l'écogestion** - Louise Courteau éditrice 1988

CLERC Roger - **Diagnostic de la personnalité** - Le courrier du Livre 1989

COUILLET Rebiha - **Être soi** - ESF - 1997

CUDISCIO Catherine - **Comprendre la PNL** - Les éditions d'organisation - 1986

DUBOS Viviane - **Les émotions** - ESF 1995

FREUD Anna - **Le Moi et les mécanismes de défense** - Presses Universitaires de France - 1949

JUNG Carl Gustav - **Types psychologiques** - Librairie de l'Université Genève - 1983

MELLA L. Dorothée - **La puissance des couleurs** - J'ai lu n° 2675 - 1990

PALMADE Guy - **La caractérologie** - Que sais-je n° 380 - Presses Universitaires de France - 1981

TURGEON n.d. Madeleine - **La réflexologie du cerveau** - Éditions de Mortagne - 1988

VIGNE Jacques Dr - **Éléments de psychologie spirituelle** - Albin Michel - 1993

WILLIAMS V. Linda - **Deux cerveaux pour apprendre** - Les éditions d'organisation - 1986

ZARAÏ Rika - **Ces émotions qui guérissent** - J'ai lu n° 7114 - 1996