

Rencontre 15 - Thème de la rencontre :

Les neurosciences : pour en savoir plus sur nos comportements et nos décisions.

Vendredi 28 septembre 2018 – Chez Yann Blin | Aquatonic



Présents : 10

EOZ Mme Chloé SOUCHON
AQUATONIC M. Yann BLIN
TITFLEX M. Pierre Gauthron
LA POSTE Mme Catherine DEMONT
PALL CORPORATION Mme Stéphanie JOSEPH

Koezio Sénart M. Jérémy MARTEL
BCNS M. Bruno CHAUDRUT
SERIMAX M. Stéphane CHEVALIER
NSK Mme Audrey HINTZY
SUEZ M. Laurent LEVRARD

Absents excusés : 3

ŒUVRE FALRET M. Lydie GIBEY
CORA Mme Virginie CUNI

HSBI FACILY : M. Loïc SAUBIN

Animation : Julien Estier – Animateur GERME groupe Sud Ile de France

> Expert : **Pierre Moorkens** Créateur de nombreuses entreprises et passionné du développement de l'humain, il finance depuis 1990 l'IME, institut multidisciplinaire de recherche sur les comportements humains et les neurosciences (7chercheurs) à Paris. En 2007, il crée l'Institut de Neurocognitivism qui a pour mission la diffusion mondiale de ces nouveaux savoirs et outils pratiques qui apportent un saut qualitatif à la compréhension et à la transformation des comportements pour une profonde connaissance de soi.

Fondateur de la Fondation Men 2007, il met au point un vaste programme dans le monde de l'enseignement pour encadrer le «savoir-être à l'école» qui se décline en deux entités sans but lucratif : en Belgique, l'association LearntoBe et en France, l'association Savoir-être à l'école.

Rédaction : Julien Estier | le 03/10/2018

Préambule



Pierre rappelle en introduction que dans un monde de plus en plus complexe, il faut devenir de plus en plus conscient. Et que dans cette perspective une bascule va devoir être faite au niveau de son cerveau pour mieux appréhender ce monde en transformation. De nouveaux enjeux font leur apparition, comme par exemple la notion d'individuation : « *L'individuation c'est le fait de donner du sens à sa vie* ». Développer la sérénité dans son cerveau va devenir une priorité. Car comme le rappelle Henri Laborit :

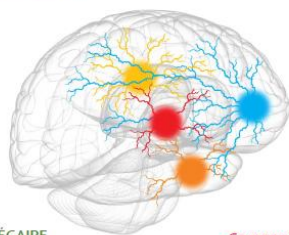
- « *Je pense que l'avenir de l'espèce humaine tient dans la découverte de nouveaux rapports entre les individus quand on leur aura expliqué, quand on leur aura fait comprendre comment leur cerveau fonctionne et comment ils émettent des opinions qu'ils croient être la vérité.* »

Henri Laborit

Compréhension de la gouvernance du cerveau

GOUVERNANCE EMOTIONNELLE

GOUVERNANCE ADAPTATIVE



GOUVERNANCE GRÉGAIRE

GOUVERNANCE INSTINCTIVE

Notre cerveau est composé de 80 à 100 millions de neurones, chaque neurone possède en plus, plus de 10 000 connexions. Le cerveau possède ainsi plus de 1 (15 zéros) de connexions. Et ces connexions servent à prendre les 5000 à 6000 décisions que le cerveau prend chaque jour. Plus le monde est complexe et plus on prend des décisions sur des choses que l'on ne maîtrise pas. Et ces décisions sont orientées à partir de 4 gouvernances (pilotes) de notre cerveau.

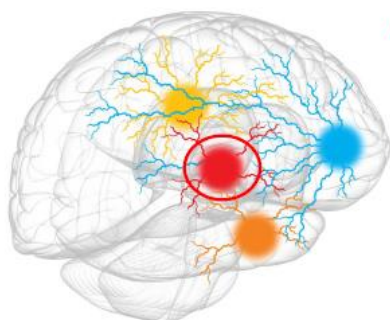
Qu'est-ce qui influence notre cerveau et donc nos décisions et nos comportements ?

Remarque de Pierre : « *Nos aversions peuvent nous influencer presque autant que nos valeurs* ».

Un exercice fait en groupe l'a illustré parfaitement (Explicité plus loin dans le compte-rendu).

- Notre Instinct de Survie
- Notre Confiance en soi
- Les Rapports de force
- Notre Environnement & Culture
- Nos Conditionnements
- Les Conventions
- Nos Valeurs
- Nos Aversions
- Nos Motivations
- Notre Ouverture d'Esprit, Adaptabilité

Détail des 4 gouvernances de notre cerveau

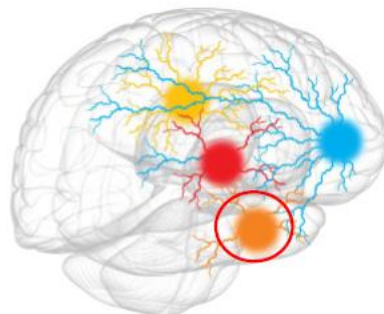


GOUVERNANCE INSTINCTIVE

Les instincts de Vie :
Boire, manger, dormir, copuler
etc...

Les instincts de Survie :
Sauver sa peau en cas de danger
de mort grâce à 3 stratégies

- La FUIITE
- La LUTTE
- L'INHIBITION

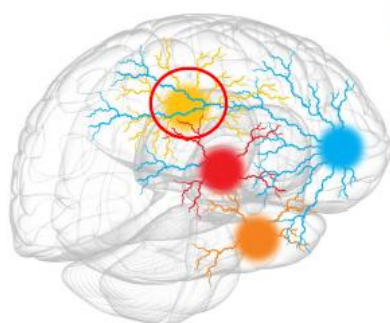


GOUVERNANCE GREGAIRE

Définit le Positionnement
Grégaire de l'individu dans le
groupe.

Définit les rapports de force
entre les individus.

Définit une forme de Confiance
ou de Méfiance en Soi et dans les
autres.

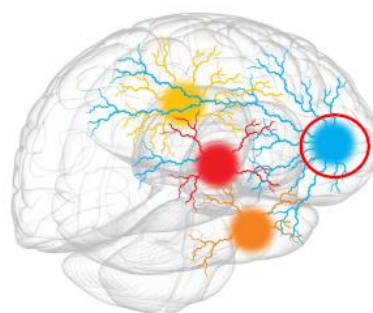


GOUVERNANCE EMOTIONNELLE

Notre Disque dur :

Stockage de nos savoirs, nos savoir-
faire, nos compétences, nos vécus,
nos émotions, nos motivations,
Mais aussi de nos préjugés, nos
croyances, nos rigidités.

Elle permet de prendre des
décisions efficaces et rapides
dans tous les domaines qu'elle
maîtrise, c'est sa zone de confort.



GOUVERNANCE ADAPTATIVE

Le Néo Cortex Préfrontal est le
siège de notre créativité,
de notre capacité à « penser out
of the box »,
de notre réflexion,
de l'anticipation,
de la spiritualité,
Etc ...

Qui permet d'aborder le
complexe, l'inconnu, le non
maîtrisé avec Sérénité

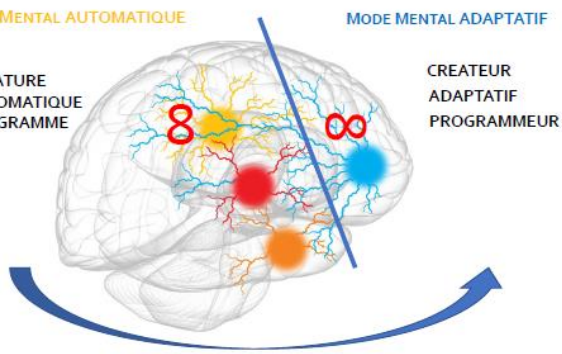
Tout l'enjeu : **Faire la bascule du mode mental automatique au mode mental adaptatif**

MODE MENTAL AUTOMATIQUE

CREATURE
AUTOMATIQUE
PROGRAMME

MODE MENTAL ADAPTATIF

CREATEUR
ADAPTATIF
PROGRAMMEUR



Est-ce NATUREL de BASCULER d'un MODE AUTOMATIQUE au MODE ADAPTATIF ?

Pierre nous rappelle que certes il existe deux hémisphères au niveau du cerveau - *Pour rappel : **Le cerveau gauche**, c'est le cerveau de la raison. Il est logique, cartésien, séquentiel (il ne traite qu'une seule donnée à la fois) et spécifique. Pour le cerveau gauche, une question = une réponse. Il fonctionne en binaire, ce qui implique qu'il n'y a qu'une seule façon de faire les choses. **Le cerveau droit**, c'est le siège de l'intuition, de la créativité, de l'imagination, des émotions – mais que l'essentiel pour le sujet qui nous concerne, est de s'intéresser à deux autres*

parties du cerveau, la partie « avant » dite adaptative et la partie « arrière » dite automatique. La partie arrière gère 5 à 6 situations à la fois, la partie avant va faire des liens et traiter une multitude de situations.

Faire la « bascule entre les deux est bien plus complexe qu'il n'y paraît. Cela est démontré sur des mini-jeu réalisés en groupe.

Indiquez, le plus rapidement possible, la couleur dans laquelle sont écrits les mots suivants (c.-à-d., la couleur de leur police de caractères).

ROUGE BLEU VERT JAUNE BLEU VERT

JAUNE ROUGE BLEU ROUGE VERT JAUNE

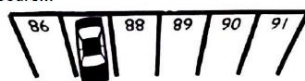
BLEU BLEU VERT JAUNE ROUGE VERT

VERT JAUNE ROUGE BLEU JAUNE ROUGE



Sur quelle place de parking est garée la voiture ?...

En regardant les choses sous un autre angle, les problèmes sont parfois beaucoup plus simple à résoudre...



🌀 Détail des 4 gouvernances de notre cerveau (suite)

Que diriez-vous spontanément à cet enfant qui apprend à compter ?

$$7 + 4 = 11$$

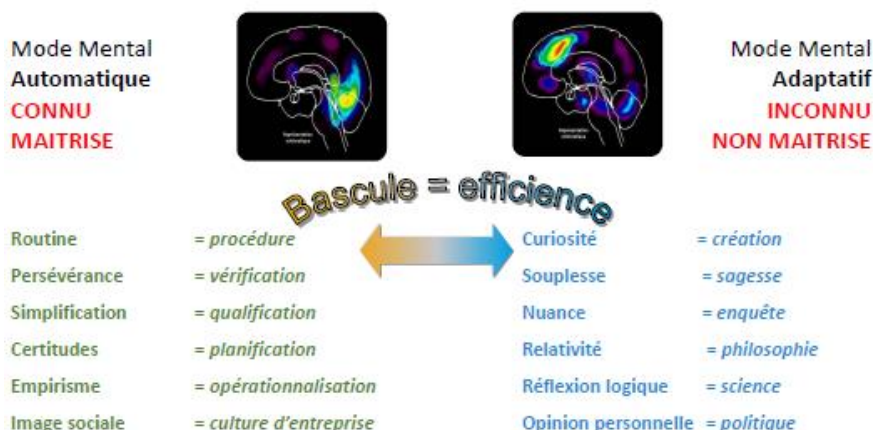
$$6 + 2 = 8$$

$$3 + 8 = 10$$

$$5 + 9 = 14$$


De façon encore plus évidente, Pierre nous explique comment notre cerveau reptilien va influencer notre comportement et nos décisions notamment face à notre enfant qui vient de faire une erreur. Une grande majorité d'entre-nous dira à cet enfant « Tu as fait une erreur » au lieu de Bravo tu as 3 bonnes réponses. Cette différence va impacter significativement l'enfant concerné dans sa motivation, sa confiance en lui et son intérêt pour les mathématiques. Pierre explique que notre cerveau reptilien a fonctionné en mode automatique, il a vu un danger il s'est focalisé dessus.

Alors comment faciliter la bascule ?



Pour nous entraîner à faire cette bascule, Pierre nous invite à réaliser un exercice, d'abord individuel puis en groupe. La consigne : prendre une situation qui nous démotive, génère de la peur, de l'anxiété etc.

Et s'interroger sur les racines de cette émotion. Puis dans un second temps de réfléchir sur l'avantage de cette émotion.

SITUATION

Mon fils n'est jamais prêt pour partir à l'école

<p>PENSEE L'aversion</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 5px;"> <p>IRRESPECT LENTEUR IRRESPONSABLE</p> </div>	<p>EMOTION de STRESS</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> gêne, anxiété, peur, angoisse <input type="radio"/> énervement, colère, agressivité <input type="radio"/> démotivation, découragement
--	---

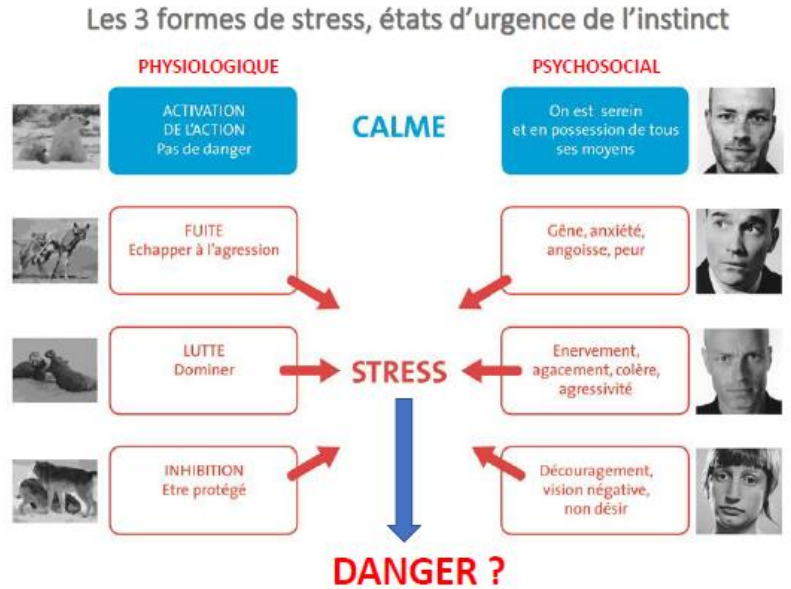
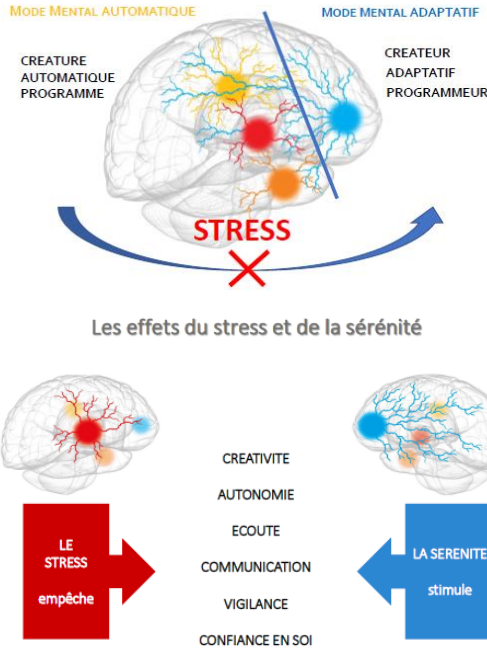
AVANTAGES

1
2
3
4

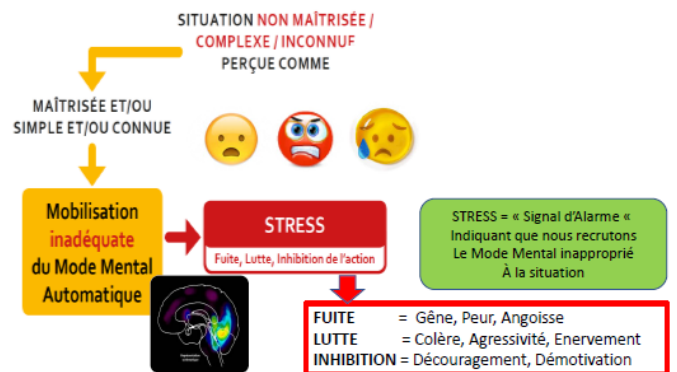
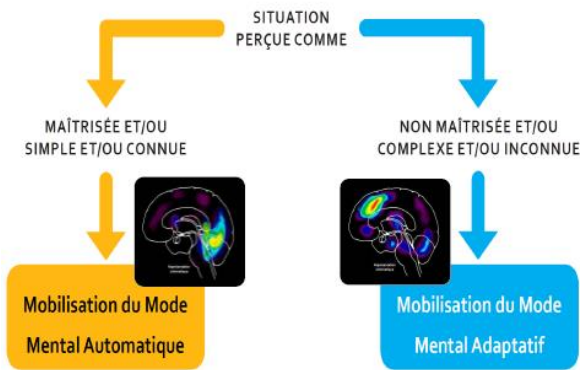
Un exercice dont le but n'est pas de s'auto-convaincre du contraire de ce que l'on pense ni de fuir face à une émotion, ni de chercher une solution mais bien de nous entraîner à changer d'état d'esprit. Car « lorsque l'on est énérvé, ce n'est pas nous qui gérons la situation, c'est la situation qui nous gère ». En effet comme le rappelle notre Président, lorsque le cerveau est sous stress, il se joue un effet « tunnel » qui nous empêche de voir la situation à 360° et qui nous pousse à tomber en mode automatique. **Le Stress nous empêche de faire la bascule « avant/arrière » de notre cerveau.**

Faire la bascule « avant/arrière » de notre cerveau (stress).

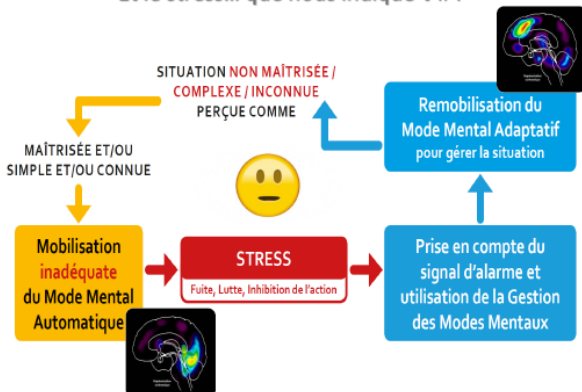
Et lorsque l'on est sous stress, voici les états d'urgence de l'instinct



Les deux grands modes mentaux.



Et le stress... que nous indique-t-il ?



STRESS =

Inhibiteur d'Intelligence Adaptative

STRESSEURS x **"STRESSABILITÉ"**

Causes externes

Causes internes*



STRESSABILITE = PENSEES
Aversions,
Valeurs exacerbées,
Anti-valeurs, Croyances.



Que se passe-t-il si on se trompe de mode mental ?

• VALEURS AVERSIONS

- Respect **Irrespect**
- Intelligence **Bêtise**
- Efficacité **Inefficacité**
- Honnêteté **Mensonge**
- Justice **Injustice**
- Perfectionnisme **Imperfection**
- Réussite **Echec**
- Rapidité **Lenteur**
- Générosité **Egoïsme**
- Attention **Indifférence**
- Responsabilité **Irresponsabilité**
- Souplesse **Rigidité**
- Economie **Dépensier**
- Largesse **Mesquinerie**
- Humilité **Prétention**
- Professionnalisme **Amateurisme**

Un nouvel exercice est réalisé pour nous permettre de déconstruire une croyance.

Etape 01 : Identifier parmi une liste proposée les causes de notre stressabilité : nos aversions. (Pour rappel, Aversion : c'est l'opposé d'une valeur), cette gâchette qui nous fait partir au ¼ de tour.

Etape 02 : Compléter individuellement puis en groupe notre Pack Aventure, en suivant l'ordre des colonnes de 1 à 4. Les colonnes 1 et 2 correspondent à la partie arrière du cerveau, les colonnes 3 et 4 à la partie avant du cerveau

Valeur		Anti-Valeur	
Avantages	Inconvénients	Avantages	Inconvénients
1	3	4	2
Leçons apprises:			

Etape 03 : Quelles leçons apprises ? Surtout un excellent moyen de développer son empathie et la souplesse de son cerveau pour faciliter l'action de « bascule ».

Les Motivations

Pierre nous rappelle également le lien qui existe entre le cerveau et les motivations

De quelles natures sont-elles et comment les détecter ? : **ZOOM sur la gouvernance émotionnelle et les motivations**

SONT-ELLES

- pérennes ? = **MOTIVATIONS INTRINSEQUES**
- friables ? = **MOTIVATIONS EXTRINSEQUES**
- nocives ? = **HYPER MOTIVATIONS EMOTIONNELLES**

Motivations intrinsèques :

plaisir de faire, nous ressource, nous épanouit

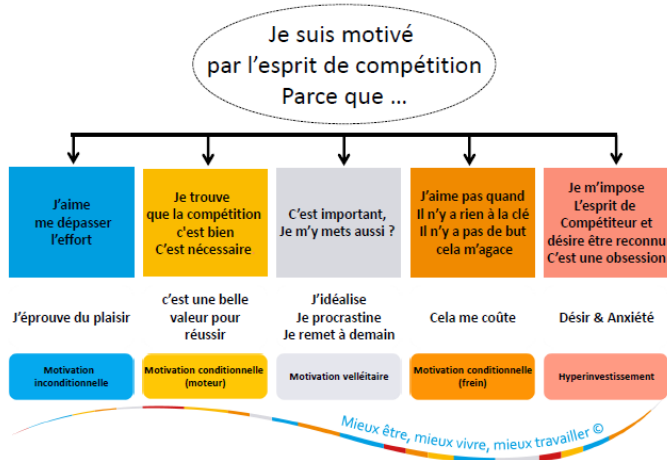
Des étoiles dans les yeux !

Motivations extrinsèques / sociales :

plaisir du résultat, de la reconnaissance, d'encouragement, soumise à l'image sociale,

La fierté d'avoir fait quelque-chose

Les Motivations



Adapter la communication aux motivations primaires

Ex : festival Jazz à Vienne



Institute of NeuroCognitivism

Photos extraites de la photothèque de l'Agence Tourisme Auvergne Rhone Alpes

8 dynamiques de motivation primaire (généralement 2 à 3 principales motivations primaires chez un individu)



Les TALENTS PRECOCES

	Autocentré		Social	
Extraverti	Philosophe bien-être, naturel, simplicité, authenticité	Animateur Ludique, sensations fortes, activités variées	Stratège Culture, élégance, Leadership	Participatif Affection, tendresse, amitié
Introverti	Novateur réfléchi, logique, innovateur	Gestionnaire Technicité, économie, sécurité, santé	Compétiteur Dépassement de soi, performance, originalité	Solidaire Altruiste, humble, ascète
Institute of NeuroCognitivism	Calme, posé	Mouvement	Conquête	Relations

MOTIVATIONS durables spontanées, profondes, inconditionnelles
EMPREINTE TEMPERAMENT



Accomplir ma tâche me donne de l'énergie indépendamment des résultats ou de la reconnaissance

MOTIVATIONS conditionnelles dépendantes des résultats et de la reconnaissance obtenus
POST EMPREINTE CARACTERE



Je mets de l'énergie pour accomplir ma tâche et j'ai besoin d'encouragement (bons résultats, reconnaissance)

Hyperinvestissement émotionnel

manifesté par une sur-motivation apparente... au début



J'en fais plus qu'il n'en faut et/ou j'attends une reconnaissance qui ne me satisfait jamais

Une sur-motivation peut cacher un hyperinvestissement émotionnel

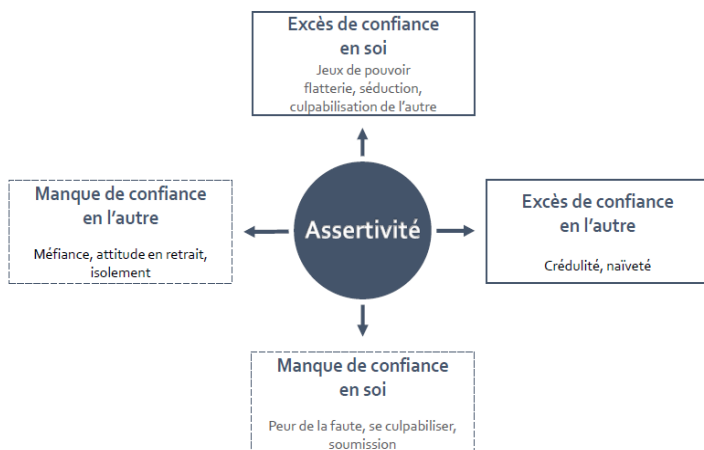
- C'est un comportement à tendance obsessionnelle qui entre dans le cadre des addictions comportementales. Il fait le lit des formes majeures de **Risques** et de troubles PsychoSociaux.
- Il touche au total + de **40%** des répondants à des degrés divers.
- « un **intense désir de réussir** et une **peur excessive d'échouer**, sans qu'il y ait forcément de grands enjeux » (24%)
- Dans un premier temps, il amène la personne à **faire plus qu'il n'en faut et/ou à attendre une reconnaissance qui ne la satisfait jamais**.
- « un sentiment de **déception** ou de **frustration même si le et reconnus comme tels** » (15%)
- Dans un second temps, il peut évoluer :
 - soit vers un comportement de « **work addict** » pouvant aboutir au « **burnout** », syndrome d'épuisement professionnel. Échec intolérable (15%)
 - soit vers des **conséquences traumatiques** et une **démotivation extrêmement amers** (16%)



Le cerveau et la manipulation



Le positionnement grégaire



La manipulation s'entend ici dans le sens où l'on veut obtenir quelque chose aux dépens de l'autre. La propension à être/manipulé vient de notre cerveau/positionnement grégaire :

Le positionnement grégaire est piloté par deux sentiments : la confiance et la peur. La confiance est un enjeu fondamental et aussi le ciment de notre positionnement hiérarchique vis-à-vis des autres et de notre sentiment d'appartenance au groupe. La confiance que l'on s'accorde naturellement va déterminer notre tendance à nous soumettre ou à dominer.

Pierre : « Ce qui est paradoxal, c'est que le dominant aura souvent l'impression de se faire avoir, de ne pas avoir assez de place, et que le soumis aura lui l'impression de prendre trop de place ».

Comment identifier et gérer la manipulation ?

L'interlocuteur ne prétend pas se référer au règlement ou aux valeurs sociales ou morales. Il semble au contraire tirer fierté de sa position.

Diagnostic

L'agressivité ne diminue pas malgré une communication adaptée.

Comportement « antisocial » :

- Déstabilisation, diffamation, ridiculisation sans raison
- Injures a priori
- Agressivité, violence sans raison
- Intimidation, chantage,
- Violence physique
- Sadisme, cruauté

Attitudes aggravantes

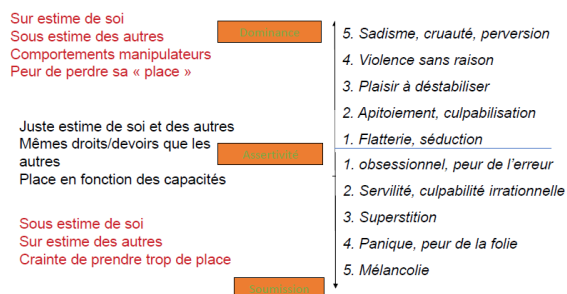
- faux-pas de communication
- montrer ses émotions (peur, colère)
- se justifier

Conduite à tenir

- Parler peu, aller à l'essentiel
- Ecouter de façon attentive mais distanciée, si possible jusqu'au bout
- Rester factuel, neutre (sans valider sans juger)
- Rester sur l'objectif professionnelle de façon souple
- Ne pas se justifier
- Formaliser les accords, conventions

Dominance – assertivité – soumission

Instinct grégaire (« primitif », sous tendu par l'amygdale limbique)
LA POSITION DANS LE « TROUPEAU »



Pierre fait également un détour au sujet de la **mauvaise foi** : Comment réagir ?

Ne pas chercher à argumenter : tout au contraire c'est notre interlocuteur qui devra le faire, le plus « naturellement » possible, nous montrons que nous croyons à ce qui est dit et nous questionnons jusqu'au moment où la personne sera amenée par elle-même à se justifier ou à reconnaître sa mauvaise foi.

Face à un manipulateur : 5 règles de base :

- 1 – On ne juge pas
- 2 – Etre factuel, être neutre
- 3 – Ne pas se justifier
- 4 – Ne pas montrer une émotion
- 5 – Rappeler les contrats, les conventions

Ces 5 étapes permettent d'arrêter le processus de manipulation dans la relation avec vous.

5 Idées / Principes à retenir

- 1 – La plasticité du cerveau : Le cerveau n'est pas immuable. Au contraire, il évolue tout au long de la vie, c'est un muscle qui évolue et se travaille.
- 2 – Face aux enjeux sociétaux, nous allons devoir développer la bascule « cerveau arrière vers cerveau avant » pour prendre de meilleures décisions et ne pas tomber dans des automatismes.
- 3 – Le stress, nos aversions sont autant d'obstacles qu'il va falloir surmonter.
- 4 - Lorsque l'on est énervé, ce n'est pas nous qui gérons la situation, c'est la situation qui nous gère.
- 5 – Qu'il s'agisse de décision, de motivation, d'émotion ou de comportement, comme le dit Henri Laborit : « ...l'avenir de l'espèce humaine tient dans la découverte de nouveaux rapports entre les individus, quand on aura fait comprendre comment le cerveau fonctionne et comment ils émettent des opinions qu'ils croient être la vérité ».

+ Sources, lectures et autres informations



Pour en savoir plus...

www.neurocognitivisme.fr

www.ime-conseil.fr

www.savoir-etre-ecole.org

www.pierre-moorkens.com