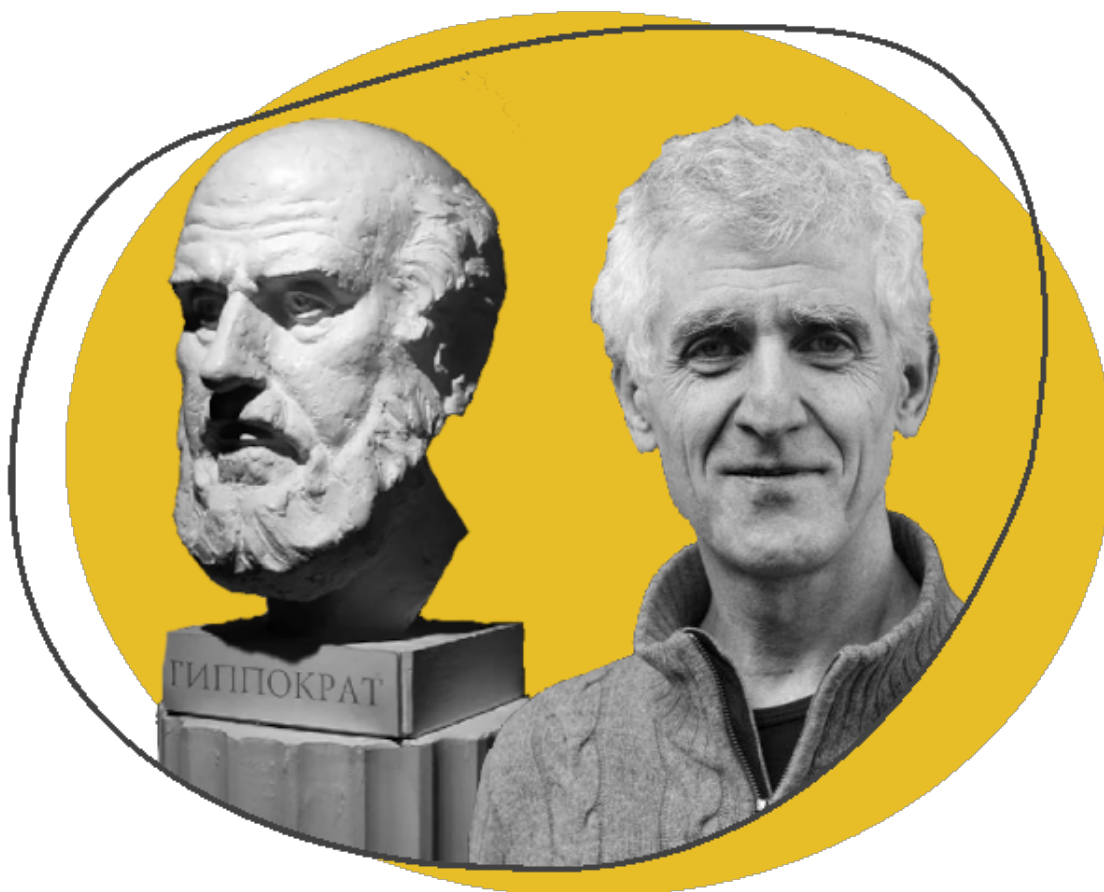


Mémoire de fin d'études en naturopathie

Susciter une motivation profonde lors de la consultation naturopathique

Réflexion au croisement des personnalités
d'Hippocrate et de Jacques Fradin



Mémoire remis le 30 mars 2024



Gaëlle Kiersnowski

06 26 45 48 06 - gknaturo@proton.me

Naturilys, École Pratique de Naturopathie

Promotion Les Chênes 2019

Formatrice référente : Delphine DUGAST, naturopathe

Nulle part n'est enseigné ce qu'est la condition humaine, c'est-à-dire notre identité d'être humain. Nulle part, on ne nous enseigne à nous comprendre les uns les autres.

Edgar Morin, sociologue.

REMERCIEMENTS

Aux naturos...

Virginie CAUBERT, pour avoir donné vie à cette magnifique école qu'est Naturilys et ainsi contribué grandement à mon épanouissement et à mon bonheur. Je t'en serai reconnaissante toute ma vie.

Delphine DUGAST, pour ton intérêt sur le sujet mon mémoire, tes questionnements pertinents et ta bonne humeur exceptionnelle, merci du fond du cœur pour ton soutien et ta... motivation !

Marine DODET, comment imaginer Naturilys sans toi ? Pour ta pédagogie exceptionnelle qui m'a fait adorer l'anat-physio, pour ta persévérance et pour ta gentillesse.

Dominick LEAUD-ZACHOVAL, pour avoir réanimé Naturilys et permis la suite de l'aventure, pour ton talent à conjuguer au présent ces savoirs ancestraux.

Carole LENOIR, pour tes qualités humaines incomparables, ton authenticité, tes connaissances pointues, la pertinence de tes cours et... pour m'avoir fait découvrir Jacques Fradin !

Anne PORTIER, pour ta passion de la naturopathie et ton engagement pour elle, pour m'avoir fait confiance en m'acceptant dans la troupe de théâtre éphémère de l'OMNES, pour ton grand savoir partagé avec une si grande générosité.

Sans oublier tous mes petits « glands » chéris, ces chênes en devenir qui ont accompagné ces années de formation contre vents et marées. Des liens forts se sont créés ! Et la belle promotion des Hêtres Communs, qui m'a ouvert les bras pour m'accueillir comme l'une des leurs... je vous aime !

A ma famille...

A mes sœurs adorées, Lauriane pour tous ces échanges passionnants sur la naturopathie, Marlène pour tes conseils avisés sur mon lancement professionnel.

A toi, papa, pour ton soutien indéfectible, puisse ce mémoire t'inspirer force et motivation pour ta santé !

A toi, maman, exemple vivant de naturopathie appliquée qui, sans le savoir, a contribué à mon envie de prendre ce chemin !

A toi, Gaël, mon miroir, à notre amour, merci d'être le témoin – et cobaye ! – quotidien de ma vie. Merci pour ton soutien et pour tes doutes qui m'aident à voir plus clair.

A mes amie.s...

Caro, Christine, Kim, Esther, Audrey, Émilie, Karen, Maïté, Marie-Paule, Myriam... que nous soyons proches ou éloignées, vous êtes toujours à mes côtés, au chaud dans mon cœur et votre présence m'est précieuse. Vive la sororité et au plaisir de monter, peut-être, un jour, une grande coloc de vieilles :)

A mes anciens managers...

A Cyrille CHAUSSAT et Yoann LESCOUET, pour avoir été des managers ouverts et tolérants, pour avoir accompagné ma transition d'ingénieure à naturopathe avec respect, sans vous départir de votre reconnaissance à mon égard. Et pour nos échanges sur les clés de motivation et le livre de J. Fradin qui inspire ce mémoire.

Table des matières

Remerciements.....	3
Introduction.....	7
1. Qu'est-ce que la motivation ?.....	9
1.1 Les théories de la motivation à travers les âges.....	10
1.1.1 <i>Les philosophes grecs.....</i>	<i>10</i>
Hédonisme.....	10
Rationalisme.....	11
1.1.2 <i>Théories du comportementalisme (ou béhaviorisme).....</i>	<i>11</i>
L'apprentissage.....	11
Le conditionnement opérant.....	11
1.1.3 <i>Théories des pulsions et les besoins.....</i>	<i>12</i>
Des pulsions à l'origine de notre conduite (Sigmund Freud).....	12
Plus de 20 besoins à l'origine du comportement (Henry Murray).....	12
Une hiérarchie des besoins vers l'accomplissement de soi (Abraham Maslow).....	13
1.1.4 <i>Théories des motivations internes et externes.....</i>	<i>15</i>
Deux facteurs de motivation au travail (Frederick Herzberg).....	15
L'autodétermination (Edward Deci et Richard Ryan).....	15
La motivation dépend de la personnalité (Jacques Fradin).....	16
1.2 Aspects anatomiques et physiologiques.....	18
1.2.1 <i>Rappels anatomiques des structures de l'encéphale.....</i>	<i>18</i>
Le tronc cérébral.....	18
Le cervelet.....	19
Le diencephale.....	19
Le cerveau (télencéphale).....	20
1.2.2 <i>Physiologie de la motivation.....</i>	<i>24</i>
Le système limbique ou « cerveau émotionnel ».....	24
Physiologie du stress.....	25
Le calme ou l'absence de stress.....	29
2. Au croisement de la motivation et de la personnalité.....	31
2.1 Les personnalités hippocratiques.....	31
2.1.1 <i>L'existence de visions nuancées.....</i>	<i>31</i>
Des constitutions... innées et immuables.....	31
Des tempéraments... acquis et évolutifs.....	31
Vers un consensus ?.....	32
2.1.2 <i>Clés psychologiques du référentiel hippocratique.....</i>	<i>32</i>
Dans les grandes lignes.....	32
Quand le mélange crée la personnalité !.....	33
2.2 Les personnalités de Fradin.....	34
2.2.1 <i>La construction de la personnalité.....</i>	<i>34</i>
2.2.2 <i>Description des huit personnalités de Fradin.....</i>	<i>35</i>
Personnalités issues de l'état d'activation de l'action.....	35
Personnalités issues de l'état de fuite.....	35
Personnalités issues de l'état de lutte.....	36
Personnalités issues de l'état d'inhibition de l'action.....	36
2.2.3 <i>Notions de personnalités primaires et secondaires.....</i>	<i>36</i>

La personnalité primaire.....	36
La personnalité secondaire.....	37
2.2.4 <i>La coexistence des personnalités.....</i>	38
Plusieurs types de personnalité.....	38
Harmonie des personnalités.....	38
Conflits de personnalités.....	38
2.3 Quand Fradin rencontre Hippocrate.....	41
2.3.1 <i>Inné versus acquis.....</i>	41
2.3.2 <i>Correspondance des personnalités de Fradin et d'Hippocrate.....</i>	41
3. Utiliser les personnalités lors de la consultation.....	46
3.1 Prérequis.....	46
3.2 Identifier les personnalités.....	46
3.2.1 <i>Étape n°1 : déterminer le mode d'expression de la personnalité (primaire ou secondaire).....</i>	46
3.2.2 <i>Étape n°2 : déterminer les personnalités (primaires).....</i>	48
3.2.3 <i>Pour aller plus loin.....</i>	50
3.3 Attitude à adopter.....	51
3.3.1 <i>Si la personnalité est principalement « secondaire ».....</i>	51
Sortir de l'impasse.....	51
La Gestion des Modes Mentaux.....	51
Outils de l'équilibre neuro-émotionnel.....	55
3.2.2 <i>Si la personnalité est principalement « primaire ».....</i>	58
Conclusion.....	60
Annexes.....	62
1 – Réponses physiologiques aux facteurs de stress.....	63
2 – Construction des personnalités selon le vécu émotionnel du nouveau-né.....	64
3 - Sondage sur les outils des naturopathes au service de la motivation de leur client.....	65
Bibliographie.....	71

Index des tableaux

Tableau 1: Modes réactionnels associés aux émotions reptiliennes.....	34
Tableau 2: Différence d'expression des personnalités primaire et secondaire.....	37
Tableau 3: Valeurs qui opposent les personnalités de Fradin.....	39
Tableau 4: Lien entre l'expression de la personnalité selon Fradin et le référentiel hippocratique.....	41
Tableau 5: Synthèse des personnalités de Fradin (1/2).....	42
Tableau 6: Synthèse des personnalités de Fradin (2/2).....	42
Tableau 7: Synthèse des personnalités hippocratiques.....	43
Tableau 8: Indices d'identification des personnalités primaires et secondaires.....	47
Tableau 9: Aide à l'identification des personnalités selon la constitution hippocratique.....	49
Tableau 10: Exemple de calcul de l'indice de personnalité.....	50
Tableau 11: Comparaison du Mode Mental Automatique et du Mode Mental Adaptatif.....	52
Tableau 12: Échelle de cotation des modes mentaux et du niveau de stress.....	54
Tableau 13: Attitude à adopter par le naturopathe selon la personnalité de son client.....	59

Index des figures

Figure 1: Nuage de mot autour de la motivation.....	9
Figure 2: Variation du niveau d'énergie psychique en fonction de l'intensité du besoin (Freud).....	12
Figure 3: Fleur des 5 besoins fondamentaux pour l'épanouissement de l'Être (Maslow).....	14
Figure 4: Le triangle du feu motivationnel (Fradin).....	17
Figure 5: Coupe sagittale de l'encéphale.....	18
Figure 6: Vue antérieure d'une coupe frontale de l'encéphale (d'après Tortora Derrickson).....	20
Figure 7: Mise en évidence des lobes cérébraux sur l'hémisphère gauche.....	21
Figure 8: Les aires fonctionnelles du cerveau.....	21
Figure 9: Vue schématique de certaines régions limbiques.....	22
Figure 10: Composantes du système limbique et structures avoisinantes (Tortora Derrickson).....	24
Figure 11: Les conséquences néfastes du stress.....	25
Figure 12: Le circuit de la peur en phase de stress aigu.....	26
Figure 13: Réponses biologiques à un stress aigu avec activation de l'axe corticotrope hypothalamo-hypophysaire-surrénalien (HHS).....	27
Figure 14: Le circuit de la peur – contextualisation du préfrontal.....	28
Figure 15: Structures et voies dopaminergiques du circuit de la récompense.....	29
Figure 16: Le visage miroir de la personnalité (madlinaweb.blogspot.com).....	33
Figure 17: Représentation des états "empêchés" et "réussis".....	34
Figure 18: Vue d'ensemble des personnalités de Fradin.....	38
Figure 19: Correspondances des personnalités de Fradin et d'Hippocrate.....	44
Figure 20: Imbrication des Modes Mentaux et des Personnalités.....	53

INTRODUCTION

Ce matin, je me lève avec un élan d'enthousiasme. Dans un peu plus d'une heure, une cliente sera là, me dévoilant sa vie, ses difficultés, ses doutes. Je ne la connais pas. Pour obtenir ses confidences, je devrai être capable de créer un climat de confiance, de respect mutuel. Un vrai défi, qui me stresse autant qu'il me motive. Je devrai être bienveillante et empathique, poser des questions pertinentes, avec tact, réfléchir à toute vitesse pour faire les liens de causalité et définir une stratégie holistique à laquelle j'aimerais qu'elle adhère... un programme qui aura du sens pour elle, qu'elle sera motivée à suivre et faire évoluer pendant plusieurs mois !

Je profite de ce temps libre pour faire le point sur ma propre motivation. Est-elle là ce matin ? Oui ! Mais au fait, pourquoi ? A quoi tient cette ferveur ? Pourquoi les battements de mon cœur sont-ils un peu plus rapides, mes sens en éveil, mes pensées claires, mon cœur en joie ? Comment expliquer cet enthousiasme pour... travailler ? Va-t-il durer ? D'où vient-il ? Puis, par effet miroir, mes pensées m'emmènent vers une question qui me semble fondamentale : suis-je capable de susciter chez ma cliente la même envie ?

Ces questionnements sont revenus de façon récurrente dans mon parcours de formation. Ils m'ont conduit à m'intéresser aux sources de la motivation, pour tenter de la comprendre et de la décoder. Une fois ces éléments intégrés, j'ai eu envie de créer un outil sur lequel s'appuyer pour activer le « bouton motivation ». Je conviens que c'est une approche plutôt technique de la psychologie. N'ayez crainte, c'est seulement l'ingénieure qui reste en veille derrière la naturopathe.

Face à ces questions existentielles, une plus pragmatique : par où commencer ? La réponse est venue naturellement : par le début. Et à la genèse de la naturopathie, qui rencontrons-nous ? Ce bon vieil Hippocrate de Cos !

Le bilan de vitalité, qui s'appuie notamment sur les constitutions Hippocratiques, est à la base de la consultation en naturopathie. Ces constitutions me semblent dignes d'intérêt car elles nous donnent non seulement des indications sur le « terrain »ⁱ de la personne mais également sur son fonctionnement psycho-émotionnel. Ce dernier point m'intéresse tout particulièrement dans ma recherche des clés de la motivation.

D'après un sondageⁱⁱ réalisé fin 2023 auprès de naturopathes en exercice, seule la moitié des naturopathes interrogés déterminent les constitutions hippocratiques, alors que 95 % d'entre eux cherchent à déterminer la personnalité de leur client et que 90 % considèrent qu'il existe un lien entre la personnalité d'une personne et sa motivation.

Pour motiver leur client à suivre leurs conseils, seulement 30% déclarent avoir des outils dont ils sont satisfaits, 30 % des outils qui pourraient être améliorés et 40 % n'en ont pas. Les outils s'avèrent être principalement « l'explication et la pédagogie », « l'implication du client » ou « le suivi rapproché ».

Il semble que les éléments psycho-émotionnels des constitutions hippocratiques ne soient pas suffisamment précis sur les aspects motivationnels et que les naturopathes utilisent en grande partie leur intuition pour s'adapter à la personnalité de leur client.

J'ai donc eu envie **d'enrichir et d'actualiser les outils hippocratiques** afin d'aider les naturopathes à s'en saisir pour **améliorer leur compréhension du « processus motivationnel » de leur client** et les aider à avoir une **attitude plus motivante, facilitant l'observanceⁱⁱⁱ de leurs conseils**.

i Terrain : Ensemble des paramètres, héréditaires ou acquis, qui définissent un individu à un moment donné et déterminent ses capacités d'adaptation et d'auto-guérison.

ii Résultats du sondage en Annexe 1, voir questions 4, 8 et 9

iii L'observance est entendue ici comme la capacité du client à mettre en place les conseils délivrés par le naturopathe

Dans son cours passionnant sur les comportements alimentaires, Carole Lenoirⁱ nous avait fait découvrir les « personnalités de Fradin ». Jacques Fradin est docteur en médecine, psychothérapeute comportementaliste et cognitiviste. Il exerce au sein de l'[IME](#) (Institut de Médecine Environnementale) qu'il a cofondé. Fêré de neurosciences, il étudie, 2400 ans après Hippocrate, la formation de la personnalité, qu'il définit comme « *un ensemble de traits stables, permanents et récurrents, qui caractérisent les grandes tendances de nos comportements, une manière habituelle de percevoir les choses et le monde qui nous entoure* »¹. S'intéressant au milieu professionnel et managérial, il propose de « cultiver » la motivation en « manageant selon les personnalités » car, selon lui, la connaissance et la prise en compte de la personnalité est indispensable pour atteindre cet état de « *capacité spontanée au bonheur, à prendre plaisir, sans se lasser, à ce qu'on est et fait, à être motivé durablement dans sa vie, ses activités et ses relations* ».

Dans ce mémoire, nous essayerons de comprendre (1) ce qu'est la motivation, quelles en ont été les différentes théories à travers les âges et ce qu'elle implique physiologiquement, (2) comment les personnalités de Jacques Fradin viennent enrichir les personnalités hippocratiques et enfin (3) comment utiliser ces personnalités en consultation pour motiver son client.

i Nutritionniste, DU Psychologie et Pédagogie du comportement alimentaire (2016) et DU Alimentation Santé Micronutrition (2011) de l'Université de Bourgogne, enseignante à Naturilys

Selon le célèbre neurologue américain, Antonio Damasio, « *les émotions sont des actions. Certaines se traduisent par des mouvements des muscles du visage, comme des expressions faciales de joie, de colère, etc., ou du corps, la fuite ou la posture agressive. D'autres se traduisent par des actions internes, comme celles des hormones, du cœur ou des poumons. Les émotions sont donc d'une certaine façon publiques, on peut les mesurer, les étudier.* »³

Si le mot « motivation » s'appuie sur une racine ancienne, il n'est apparu qu'au 19^{ème} siècle dans le langage occidentalⁱ et semble prendre une place de plus en plus importante dans la société. On observe aujourd'hui une forme d'injonction sociétale à « être motivé », qui engendre parfois un conflit interne, un tiraillement lorsque nous devons simuler une attitude qui ne reflète pas notre état profond.

La motivation est donc complexe. Pour l'appréhender, nous abordons dans ce chapitre les grandes théories de la motivation au travers d'une revue bibliographique, puis nous étudierons les aspects anatomiques et physiologiques de la motivation par l'implication des systèmes nerveux et hormonal.

1.1 LES THÉORIES DE LA MOTIVATION À TRAVERS LES ÂGES

Les nombreuses réflexions et études scientifiques sur le thème de la motivation ont fait éclore un grand nombre de théories hétérogènes : hédonistes, rationalistes, behavioristes (comportementalistes), instinctivistes, théories des besoins et enfin des personnalités... la liste n'est probablement pas exhaustiveⁱⁱ. Michaël Aguilar explique cette disparité par le fait que « *la motivation est à la fois un processus psychologique et une construction intellectuelle, propres à chaque individu. Il ne saurait donc exister de « recette » unique : ce serait comme prétendre qu'il n'existe qu'une seule forme de bonheur et une seule manière d'y parvenir.* »⁴

Balayons chronologiquement une partie de ces théories.

1.1.1 Les philosophes grecs

Le terme « motivation » n'existe pas à l'époque antique, mais les philosophes s'interrogent sur le but de l'existence humaine et cherchent à expliquer les raisons qui sous-tendent le comportement humain. Leurs questionnements portent sur les notions de bonheur, de vertu, de plaisir, de sagesse... Deux grands courants de pensée se développent : l'hédonisme et le rationalisme.

Hédonisme

L'hédonisme est une théorie attribuée à Aristippe de Cyrène, disciple de Socrate. Les deux personnages n'ayant laissé aucun écrit, leurs pensées ont été relayées au cours des siècles par leurs élèves. Selon les hédonistes, toutes les actions, en tant que but de l'existence humaine, sont dictées par la **recherche du plaisir et l'évitement de la douleur**. Les sources de plaisir étant variables selon l'individu, la pratique de l'hédonisme implique une connaissance de soi, acquise grâce à la curiosité, au goût de la vie, à l'expérience et à l'autonomie de pensée⁵.

Épicure appartient à ce courant hédoniste, bien que sa vision plus prudente le conduise à considérer qu'il faut rechercher un équilibre entre plaisir et souffrance, en évitant les plaisirs excessifs qui pourraient conduire à des douleurs futures. Il classe les désirs selon deux catégories, d'une part les **désirs naturels (nécessaires)** au bonheur, à la tranquillité du corps, à la vie, à la recherche de l'agréable, d'autre part les **désirs vains (artificiels)** comme la richesse, la gloire et désirs irréalisables. Épicure distingue aussi les **plaisirs statiques** qui apportent un état dans lequel l'Être se sent au comble du bonheur, des **plaisirs mobiles** dont l'effet est limité au temps de l'activité⁶.

i En 1873, la motivation est définie comme « acte ou processus de fournir un incitatif ou une incitation à l'action ». Source : <https://www.etymonline.com/fr/word/motivation>

ii Fabien FENOUILLET, professeur de psychologie positive des apprentissages, auteur de cinq ouvrages sur la motivation dont « Les théories de la motivation » (2012, Dunod), recense 101 théories !

Rationalisme

Les rationalistes estiment quant à eux que la **raison** est le déterminant premier du comportement humain. Parmi eux, Aristote, disciple de Platon, considère que pour atteindre le bonheur, l'Être doit être en harmonie avec l'univers et mener pour cela une « vie contemplative », guidée par la raison : « *Nous ajouterons que le bonheur est aussi la chose la plus désirable de toutes, (...) le bonheur est quelque chose de parfait et qui se suffit à soi-même, et il est la fin de nos actions*⁷ ».

Ces théories mettent en avant la dualité du cerveau humain, tiraillé entre pulsions archaïques et réflexion mentale.

1.1.2 Théories du comportementalisme (ou béhaviorisme)

L'apprentissage

John Broadus Watson (1878 – 1958) est un psychologue américain fondateur du béhaviorisme. Cette science du comportement est une branche de la psychologie qui cherche à prédire et contrôler le comportement. Il revendique des méthodes expérimentales et objectives et s'appuie exclusivement sur des paramètres observables et mesurables, écartant tout ce qui peut porter à interprétation comme la conscience, l'état mental ou l'introspection⁸, Watson étudie les relations entre des stimuli (de l'environnement) et les réponses qu'ils provoquent sans toutefois s'intéresser à ce qui peut se passer dans l'individu qui reçoit ces stimuli, dans la mesure où ce n'est pas quantifiable.

Les travaux de Watson s'inscrivent dans la lignée de ceux d'Ivan Pavlov (1849 – 1936), médecin et physiologiste russe, lauréat du prix Nobel de physiologie ou médecine de 1904 pour son travail sur... la digestion ! Pavlov met en évidence que, par apprentissage, un comportement peut être suscité par un stimulus (lumière, son...). Son expérience la plus connue est celle du chien conditionné à être nourri après avoir entendu un stimulus sonore, qui fini par saliver dès qu'il entend le son, même en l'absence de nourriture. Par extrapolation, Pavlov suppose que tous les comportements résultent d'un apprentissage.

Grâce à ses observations de Stimuli-Réponses, Watson développe une **théorie de l'apprentissage** comme base du comportement motivé. Cette vision assez radicale le dissociera d'un courant plus moderne du béhaviorisme qui estime que le réflexe, inné ou acquis, n'explique pas à lui seul l'ensemble des comportements.

Le conditionnement opérant

Burrhus Skinner (1904 – 1990), psychologue et penseur américain, montre par exemple que le comportement est plus influencé par ce qui le succède que par ce qui le précède, selon la Loi de l'Action définie par Thorndike. « *Les réflexes, conditionnés ou non, concernent principalement la physiologie interne de l'organisme. Cependant, nous nous intéressons le plus souvent aux comportements qui ont un effet sur le monde environnant (...) Pour qu'il y ait conditionnement, l'organisme doit être stimulé par les conséquences de son comportement*⁹ ». Thorndike (1940) a aussi mis en évidence que, dans l'ensemble, les individus ne désirent de manière consciente que ce qui est à leur portée. Skinner utilise le terme de « **conditionnement opérant** » pour définir cette capacité d'apprendre à agir en vue d'obtenir une récompense définie.

1.1.3 Théories des pulsions et les besoins

Des pulsions à l'origine de notre conduite (Sigmund Freud)

Sigmund Freud (1856 - 1939), est un neurologue autrichien, fondateur de la psychanalyse. La psychanalyse n'est pas en soi une théorie de la motivation, mais elle apporte un éclairage sur ce sujet puisqu'elle cherche à décrire le comportement humain.

Freud prétend que le ressort principal de nos conduites est inaccessible à la conscience et qu'il se trouve dans notre inconscient. Selon sa théorie, l'humain est animé par deux pulsions, l'une sexuelle (symbolisée par Éros) et l'autre de mort (symbolisée par Thanatos). Ces pulsions sont décrites comme des « *forces qui agissent à l'arrière plan des besoins impérieux du 'ça' et qui représentent dans le psychisme les exigences d'ordre somatique* »¹⁰. Ainsi ce sont des besoins physiologiques qui animent en premier lieu l'être humain. Lorsqu'un besoin apparaît, l'« énergie psychique » augmente, créant une « tension », aussi appelée « motivation ».

Dans ce processus psychologique, une énergie basse correspond à un sentiment de bien-être, marqueur de l'absence de besoin. Ainsi la motivation peut être vue comme un indicateur de l'insatisfaction d'un besoin et des pulsions qui l'engendrent.

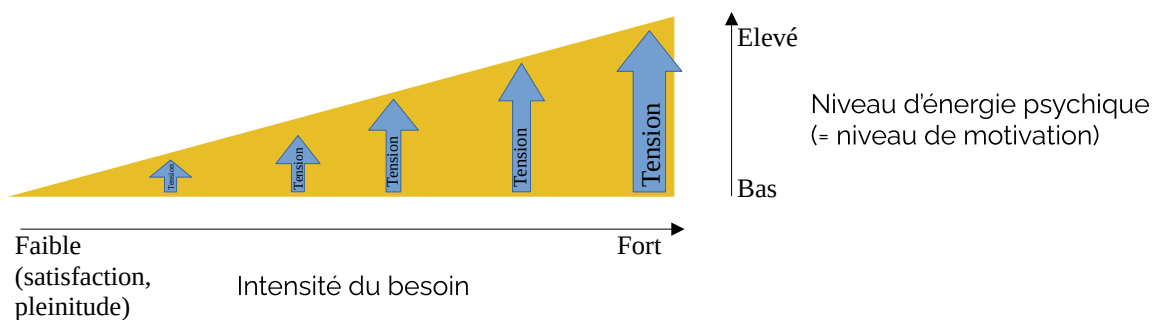


Figure 2: Variation du niveau d'énergie psychique en fonction de l'intensité du besoin (Freud)

Freud considère qu'il y a un conflit entre les pulsions primitives et la nécessité d'adaptation au monde : l'individu cherche à satisfaire ses besoins dans sa quête de plénitude mais le « principe de réalité » l'en empêche, au moins partiellement. Ce « principe de réalité » correspond à la confrontation avec l'environnement, aux principes éducatifs, aux interdits sociaux. La non satisfaction des pulsions engendre un conflit intérieur. Selon Freud, l'individu a alors deux possibilités pour sortir de ce conflit : soit il « refoule » ses pulsions, engendrant frustrations voire débordements, soit il les « sublime » en les exprimant sous une forme socialement acceptable (sport, art...).

Plus de 20 besoins à l'origine du comportement (Henry Murray)

Henry Murray (1893 – 1988) est un psychologue humaniste américain et professeur de psychologie à l'université de Harvard. Il détient également un master en biologie et un doctorat en biochimie. En 1937 il devient directeur de la clinique psychologique de Harvard.

Il publie en 1938 un livre intitulé « Explorations in Personality » dans lequel il étudie la construction de la personnalité et les besoins qui guident la conduite de l'individu.

Son approche se veut globale dans le sens où il considère que l'étude de la personnalité doit porter sur l'ensemble de la vie de la personne et doit considérer des systèmes entiers plutôt que des parties individuelles. Il reproche au standard des études scientifiques d'imposer des méthodes reproductibles et généralisables en laboratoire qui limitent le champ d'étude à des comportements « insignifiants, échantillonnés de manière inadéquate »¹¹.

Dans la lignée de Freud, Murray considère que des besoins créent un état interne de déséquilibre qui va pousser la personne à modifier son comportement (i.e. à agir) pour rétablir un certain équilibre. Formulé autrement, « *le besoin est une motivation qui a le potentiel d'inciter un comportement.* »¹².

Il liste une vingtaine de besoins qui sont à l'origine de notre conduite et les regroupe en deux catégories binaires : les besoins primaires et les besoins secondaires.

Les besoins primaires concernent les processus biologiques et l'homéostasie physiologique. Il s'agit de la respiration, l'hydratation, l'alimentation, la sensibilité, la sexualité, la lactation, la miction, la défécations, l'évitement de la chaleur, du froid et du préjudice.

Les besoins secondaires, non indispensables à la survie, sont nécessaires à l'équilibre psychologique. Murray en recense 17 qu'il classe selon 8 domaines :

1. AMBITION : besoins de supériorité, de réussite, de reconnaissance, d'exposition
2. MATÉRIALISME : besoins d'acquisition, de conservation, d'ordre, de construction
3. STATUT : besoins de respect (« bonne réputation »), d'éviter l'échec, de défense, de neutralisation et d'isolement
4. PUISSANCE : Besoins de domination, de respect (admiration d'autrui), d'autonomie, d'unicité, de ne pas être humilié
5. SADOMASOCHISME : besoins de soumission et d'agression
6. CONFORMITÉ SOCIALE : besoin d'évitement du blâme
7. AFFECTION : besoins d'affiliation, de rejet (des relations malsaines), de prendre soin des autres, d'être secouru, de jouer
8. INFORMATION : besoins d'acquisition et de partage de connaissances

Ces multiples besoins sont perçus de manière très différente selon les individus, ce qui contribue à créer l'unicité d'une personnalité. A l'inverse de Maslow (voir ci-après), Murray ne hiérarchise pas les besoins, mais comme lui il estime qu'une action peut répondre à plusieurs besoins simultanément.

Une hiérarchie des besoins vers l'accomplissement de soi (Abraham Maslow)

Abraham Maslow (1908 – 1970) est un psychologue américain considéré comme un des pères de l'approche humaniste et transpersonnelle, avec Carl Rogers. Il a enseigné dans plusieurs universités et a présidé l'American Psychological Association à la fin de sa vie. Il s'est particulièrement intéressé à la notion d'accomplissement de soi qu'il considère comme le but ultime de tout Être humain.

Selon sa théorie, les motivations humaines prennent leur source non seulement dans des besoins biologiques (que l'on pourrait assimiler aux « pulsions » de Freud), mais aussi dans des besoins psychologiques et sociaux. Maslow élargit le champ de pensée de son époque et enrichi les théories de la motivation par une approche « holiste-dynamique » qui considère l'individu dans son ensemble : « *l'individu est un tout intégré, organisé.* »¹³.

Il établit une distinction entre comportement et motivation, le comportement étant déterminé par plusieurs forces, celles de la motivation et celles de l'environnement. Il indique aussi qu'en général, un comportement répond à plus d'une motivation. La théorie de la motivation de Maslow est une théorie des besoins fondamentaux, qu'il classe sur cinq plans, du plus physique au plus spirituel.

Au premier plan se trouvent les **besoins physiologiques** (air, nourriture, eau, désir sexuel) et le **besoin de sécurité** (stabilité, protection, libération de la peur, structure, ordre). Ces deux premiers besoins semblent primordiaux puisqu'ils conditionnent la survie de l'individu. Toutefois Maslow relève que de nos jours aux États-Unis, il est rare que ces besoins ne soient pas satisfaits, au moins dans une grande proportion et « *lorsqu'ils sont chroniquement satisfaits, les besoins physiologiques et leurs buts partiels cessent d'exister comme déterminants ou organisateurs du comportement* ». D'après ses observations,

« ce sont les individus chez qui un besoin donné a toujours été satisfait qui sont les mieux armés pour en tolérer la carence dans le futur ».

On trouve ensuite un palier social avec le **besoin d'appartenance et d'amour**. Lorsque les deux premiers besoins fondamentaux sont satisfaits, l'individu cherche à entrer en relation avec autrui, pour échanger de la tendresse, de l'affection, et pour s'identifier dans un système de valeur commun à un groupe de personnes.

Sur un plan psychologique arrive ensuite le **besoin d'estime**. D'estime de soi (désir de puissance, de performance, de confiance, d'indépendance et de liberté) mais aussi d'estime des autres (réputation, reconnaissance, attention, appréciation). La satisfaction de ces besoins développe le sentiment d'être utile et nécessaire dans le monde. A l'inverse leur frustration engendre infériorité, impuissance, faiblesse.

Vient enfin le **besoin d'accomplissement de soi**. « Cette expression (...) renvoie au désir de réalisation de soi, c'est à dire la tendance de l'individu à devenir actualisé dans ce qu'il est ». C'est l'étape où l'Être devient tout ce qu'il est capable d'être. Humble et respectueux, sa perception de la réalité et de l'éthique est plus claire. Ses capacités d'adaptations sont étendues, il est spontané tout en restant calme, serein. Il est autonome, responsable, décisionnaire, créatif, capable d'émerveillement et de gratitude. Ses relations interpersonnelles sont plus authentiques et plus profondes, son humour ne blesse pas autrui et il pratique l'auto-dérision.

Maslow précise que la hiérarchisation des besoins peut paraître rigide mais qu'en réalité plusieurs de ces besoins sont présents simultanément, car le processus est dynamique. « La plupart des individus normaux dans notre société sont en même temps partiellement satisfaits et partiellement insatisfaits dans tous leurs besoins fondamentaux ». L'apparition d'un nouveau besoin après la satisfaction d'un besoin prédominant ne se produit pas de manière soudaine, il émerge peu à peu au fur et à mesure de la disparition du besoin précédent. Les besoins supérieurs étant moins impératifs que les besoins inférieurs, ils peuvent se développer tardivement chez un individu bien que leur satisfaction procure une joie bien plus intense que la satisfaction des besoins de base.

La hiérarchisation a été représentée sous la forme d'une pyramide par un consultant en gestion et non par Maslow lui-même. Si cette forme est réductrice de la pensée de Maslow, elle a néanmoins contribué à sa notoriété. Je lui préfère cette représentation personnelle évoquant un processus de floraison qui mène à l'épanouissement de l'Être :

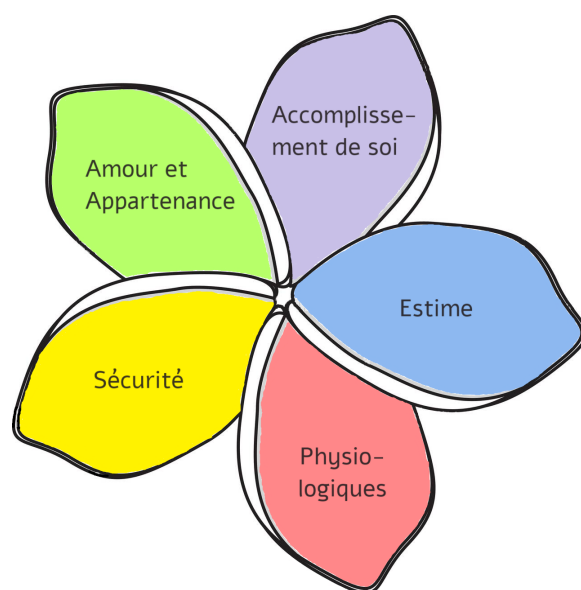


Figure 3: Fleur des 5 besoins fondamentaux pour l'épanouissement de l'Être (Maslow)

Maslow estime que l'individu fonctionne de manière optimale lorsqu'il fait des efforts pour obtenir ce qui lui manque, qu'il mobilise sa puissance au service de la réalisation de son désir. L'état de satisfaction ne correspond pas à un état de bonheur, contrairement à la vision Freudienne. « *Nous avons plutôt appris que les conséquences possibles des satisfactions des besoins fondamentaux peut être l'ennui, l'impression de vacuité (...) L'État de satisfaction se révèle n'être pas forcément un état de bonheur ou de contentement garanti. (...) Le bonheur intense est épisodique, non continu.* »¹⁴

Dans sa pratique clinique, Maslow note la forte malléabilité de la nature humaine qui permet à la culture et à l'apprentissage d'étouffer son essence biologique. Le rôle du thérapeute est de « *tenter de découvrir le tempérament, la constitution, le penchant caché de chaque individu, afin qu'il puisse croître sans entrave selon son propre style.* »

1.1.4 Théories des motivations internes et externes

Deux facteurs de motivation au travail (Frederick Herzberg)

Frederick Herzberg (1923-2000) est un psychologue américain qui s'est intéressé à la motivation dans le monde du travail. Sa théorie met en évidence deux facteurs qui agissent de manière indépendante sur le niveau de motivation des collaborateurs.¹⁵

On trouve d'une part les « facteurs d'hygiène », distincts du travail lui-même, qui englobent les conditions de travail, le salaire, les relations d'équipe, la durée des congés... Ces facteurs ne sont pas directement source de satisfaction, mais s'ils ne sont pas satisfaits, ils augmentent le mécontentement et font baisser la motivation.

Les véritables facteurs de motivation sont les « facteurs internes » qui rassemblent la reconnaissance, la promotion, l'autonomie, l'intérêt pour le travail..

Ainsi Herzberg considère que réaliser un travail parce qu'on le veut est source de motivation, alors que réaliser un travail car on y est obligé est seulement source de « mouvement ».

L'autodétermination (Edward Deci et Richard Ryan)

Edward Deci (né en 1942) est un psychologue américain, auteur et professeur de psychologie à l'Université de Rochester et directeur du programme « Human motivation ».

Richard Ryan est un psychologue clinicien américain, professeur émérite de psychologie à l'université de Rochester et à l'institut de la psychologie positive et de l'éducation au sein de l'université catholique australienne.

Les deux psychologues, en collaboration avec des centaines de psychologues à travers le monde, fondent la théorie de l'autodétermination (TAD)¹⁶, qui devient l'une des théories modernes de la motivation les plus influentes avec plus de 1,5 millions de citations dans les revues scientifiques en 2023¹⁷.

Leur point de vue dans cette théorie se concentre sur les différents types de motivation plutôt que la quantité de motivation : « *Nous nous intéressons à ce que nous appellerions une motivation de haute qualité, lorsque les gens peuvent être de tout cœur engagés dans quelque chose et peuvent vraiment avoir à la fois leur meilleure expérience et leur meilleure performance.* »¹⁸

La TAD repose sur l'idée que la motivation la plus puissante, conduisant à des performances et un bien-être optimaux, survient lorsque trois besoins psychologiques fondamentaux sont satisfaits :

- la compétence : se sentir en confiance
- la relation : se sentir aimé, entouré, connecté aux autres ; pouvoir prendre soin des autres
- l'autonomie

Ils définissent la motivation comme l'énergie nécessaire pour passer à l'action et distinguent, eux aussi, deux types de motivations.

- La motivation dite « autonome » ou « intrinsèque », apparaît lorsqu'un intérêt personnel est en jeu. Dans ce cas, la motivation à faire quelque chose vient du fait que le quelque chose en question paraît très intéressant et agréable à faire.
- La motivation « contrôlée » ou « extrinsèque ». Elle existe notamment lorsqu'une récompense (prime, droits supplémentaires, bonbons...) est promise, ou bien pour éviter une punition (« tu ne verras pas tes amis si tu ne finis pas tes devoirs », par exemple). Dans ce cas, l'énergie pour réaliser l'action est engendrée par une pression extérieure, un sentiment d'obligation. La plupart du temps, cette motivation donne lieu à des performances bien plus faibles en comparaison à la motivation intrinsèque. Par ailleurs, elle peut aussi impacter le bien-être de celui qui est contraint.

Mais qu'elle soit intrinsèque ou extrinsèque, l'autodétermination est une des clefs de la motivation.

La motivation dépend de la personnalité (Jacques Fradin)

Jacques Fradin (né en 1954) est français, Docteur en Médecine, Psychothérapeute Comportementaliste et Cognitivist, fondateur de l'Institut de Médecine Environnementale (IME), auteur d'ouvrages et publications scientifiques, parmi lesquels *L'Intelligence du stress* (Eyrolles, 2008) et *Manager selon des Personnalités, Les neurosciences au secours de la motivation* (Eyrolles, 2010).

Ses recherches portent sur la définition de la personnalité (ses origines, ses différentes formes) et l'étude de l'impact de la personnalité sur la motivation des individus. Le Docteur s'appuie sur les neurosciences et englobe des paramètres physiologiques ET psychologiques.

J. Fradin définit la personnalité comme « *un ensemble de traits stables, permanents et récurrents, qui caractérisent les grandes tendances de nos comportements, une manière habituelle de percevoir les choses et le monde qui nous entoure* »¹⁹. S'appuyant sur les 3 modes réactionnels archaïques au stress (la lutte, la fuite, l'inhibition de l'action), auquel il ajoute un 4ème mode réactionnel nommé « Activation de l'action », Jacques Fradin définit **8 personnalités** différentes, nous y reviendrons en détail au chapitre 2.2.

De plus, dans la continuité des modèles décrits plus haut (D. Deci et R. Ryan sur les motivations intrinsèques et extrinsèques, ou F. Herzberg sur les facteurs d'hygiène et internes de motivation), Fradin considère qu'il existe deux formes d'expression des personnalités :

- La **personnalité primaire** se forge dans les 3 premiers mois de vie, elle est irréversible et peut être considérée comme **constitutionnelle**. Elle donne lieu à ce que Fradin décrit comme la « motivation positive », qui est une **motivation profonde** qui permet d'agir avec spontanéité, sans effort, durablement et avec plaisir. Fradin parle aussi de motivation **ENDOGENE**, ce qui correspondrait à la motivation **intrinsèque** que l'on retrouve dans d'autres théories.
- La **personnalité secondaire** correspond plutôt à ce que nous appelons couramment le **caractère**. Elle est **acquise** en grandissant, pour s'adapter à l'éducation, au contexte familial et sociétal. Elle engendre des **motivations velléitaires** qui sont superficielles et épuisables, dépendantes de la reconnaissance reçue, souvent ennuyantes voire déplaisantes. Fradin parle aussi de motivation **EXOGENE**, ce qui correspondrait à la motivation **extrinsèque** de Deci et Ryan.

J. Fradin estime que la personnalité influence directement la motivation de la personne, c'est à dire sa capacité à agir dans différents contextes. Selon lui la connaissance de soi est fondamentale pour trouver son énergie motivationnelle car les personnalités primaires sont souvent refoulées (par habitude, par éducation, par peur du jugement ou manque de confiance en soi... le retour du « Principe de réalité » de Freud!) pour laisser la place aux personnalités secondaires.

Ainsi la motivation est plurielle, fluctuante, propre à chacun. Elle dépend de facteurs innés (personnalité primaire = « c'est facile ») et du dressage éducatif (« on m'a appris » = personnalité

secondaire). La motivation peut être positive (« je fais ça car j'aime ça ») ou négative (« je fais ça pour éviter autre chose »).

« Les émotions jouent un rôle clé dans notre perception des situations, mais aussi dans notre orientation vers un but, la satisfaction d'un besoin biologique et, en conséquence, dans notre capacité d'action et de décision »²⁰. Il est ainsi primordial de prendre en compte ses émotions pour bien gérer sa motivation. Les études des thérapies comportementales et cognitives mettent en évidence « qu'une pensée ou un comportement sont modulés en fonction de notre état émotionnel du moment. » Et vice-versa. La motivation s'inscrit dans un schéma triangulaire mettant en lien émotions, pensées et comportement.

J. Fradin compare la motivation à une combustion car elle a besoin de 3 ingrédients pour exister : un comburant (la personnalité), un combustible (l'activité) et une source d'énergie d'activation (l'enthousiasme, l'encouragement, la confiance...). Cette métaphore est illustrée ci-dessous.

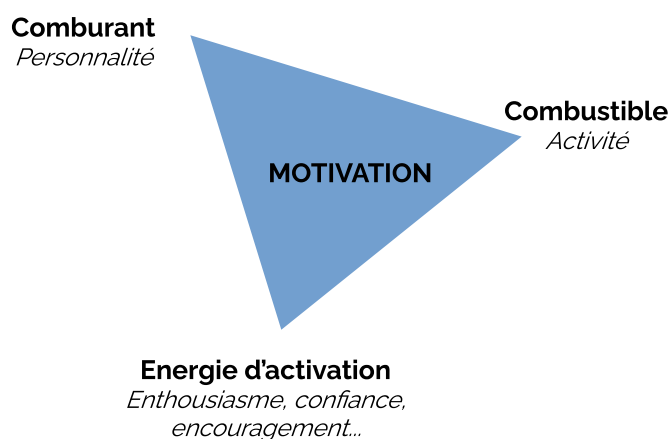


Figure 4: Le triangle du feu motivationnel (Fradin)

Ainsi s'achève notre panorama des théories de la motivation. Dans leur essence ces différentes théories s'appuient sur des paramètres psychologiques (cognition, comportement, émotion) et/ou physiologiques (biologiques, besoins vitaux).

Notons que depuis le début du XX^{ème} siècle, les auteurs s'intéressent plus spécifiquement à la motivation dans le milieu professionnel, dans un but productiviste certain, mais aussi pour faire face à une démotivation grandissante des travailleurs et pour répondre aux nouveaux enjeux de bien-être au travail.

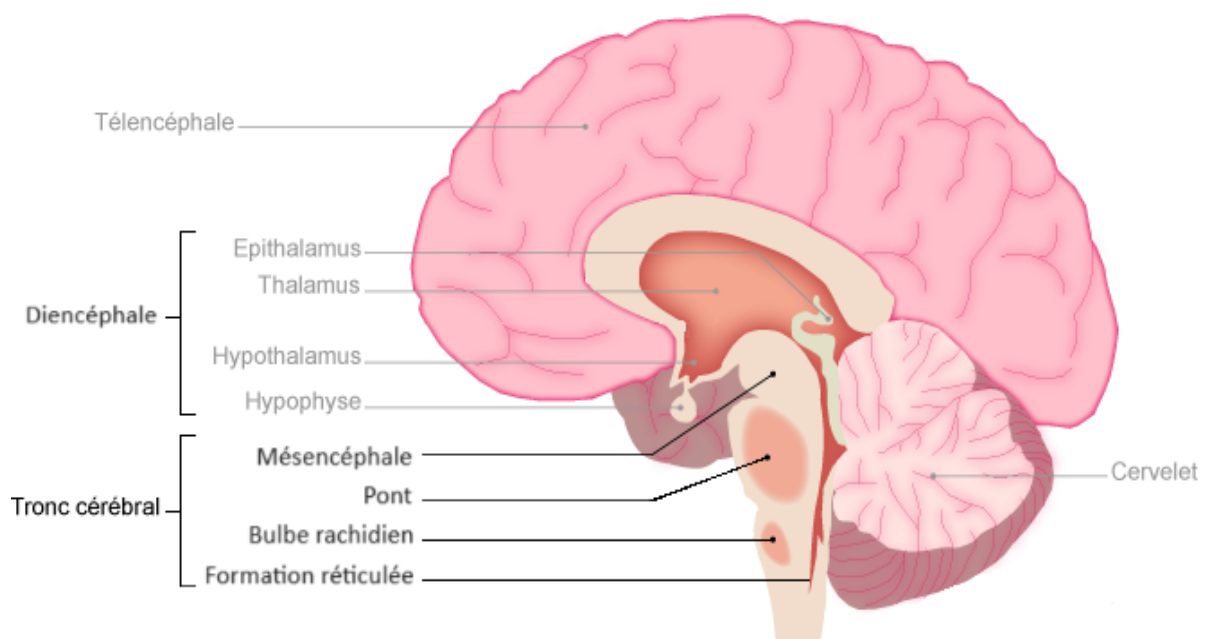
1.2 ASPECTS ANATOMIQUES ET PHYSIOLOGIQUES

Pour comprendre les mécanismes physiologiques de la motivation, les études scientifiques s'intéressent au système nerveux et au système endocrinien, les deux étant intimement liés par les neuromédiateurs. Les processus fonctionnels de la motivation ne semblent pas spécifiques. Au sein de l'encéphale, ils reposent sur des structures anatomiques multifonctionnelles.

Voyons comment ces fonctions prennent corps dans l'encéphale.

1.2.1 Rappels anatomiques des structures de l'encéphale

Le système nerveux central est composé de l'encéphale et de la moelle épinière. Nous nous intéressons ici à l'encéphale que l'on peut diviser en quatre parties que sont le tronc cérébral, le cervelet, le diencephale et le cerveau (télencéphale)²¹.



D'après EspaceSoignant.com, modifié

Figure 5: Coupe sagittale de l'encéphale

Gardons à l'esprit que ce découpage anatomique de l'encéphale a pour seul objectif de localiser les principales structures existantes. Il existe des découpages fonctionnels de l'encéphale que nous aborderons par la suite. Mais revenons d'abord à l'anatomie (description de la [figure 5](#)).

Le tronc cérébral

Faisant partie des « territoires reptiliens », il est formé principalement du bulbe rachidien, du pont, du mésencéphale et d'une formation réticulée.

Le bulbe rachidien contient le centre de régulation cardiovasculaire et le centre bulbaire de la rythmicité (fréquence respiratoire). La partie postérieure abrite les noyaux associés aux **sensations du toucher, de la pression, de la vibration et de la proprioception**, des noyaux de cinq nerfs crâniens (dont le nerf vague) et d'autres noyaux qui régissent des réflexes comme la déglutition ou la toux.

Le pont met en liaison des différentes parties du système nerveux central. Il contient des noyaux qui régissent la respiration et des noyaux de quatre nerfs crâniens.

Le mésencéphale relie le pont au diencephale par des faisceaux d'axone. Il contient des noyaux de substance noire et des noyaux qui assurent la coordination des mouvements oculaires et les réflexes en lien avec des stimuli visuels ou auditifs. Le mésencéphale contient aussi

- l'aire tegmentaire ventrale (ATV) constituée de neurones qui produisent de la **dopamine**, du **GABA** et du glutamate.
- Le locus coeruleus, ce noyau sous-cortical contient la moitié de tous les neurones qui utilisent la **noradrénaline** comme neurotransmetteur dans le cerveau et projette ses axones vers des **régions limbiques** (amygdale, hippocampe, septum, tronc cérébral, formation réticulée, etc.)

La formation réticulée gère les alternances entre l'état de veille (vigilance, conscience, tonus musculaire...) et le sommeil. Cette zone, fortement sécrétrice de **sérotonine**, joue un rôle sur la **régulation de l'humeur**.

Le cervelet

Composé de deux hémisphères cérébelleux, son rôle principal est de coordonner la contraction des muscles squelettiques pour permettre le maintien de la posture, la coordination des mouvements de précision.

Le diencephale

C'est la partie du cerveau située entre les deux hémisphères cérébraux qui regroupe principalement le thalamus, l'hypothalamus et l'épithalamus.

Le thalamus est une structure paire composée de noyaux de substance grise qui interviennent dans les **émotions**, la vigilance, la **mémoire**, l'**apprentissage**, la **conscience**, la perception de sensations somatiques (dont la douleur) et la **cognition**.

Il est le principal relais des potentiels d'action provenant de neurones sensitifs acheminés au cortex cérébral depuis la moelle épinière et les autres parties de l'encéphale. Le thalamus donne une première indication sur la nature de l'information véhiculée et permet de **prévoir si la sensation sera plutôt agréable ou désagréable**. Il contribue aux fonctions motrices en transmettant les potentiels d'action venant du cervelet, à la régulation des activités autonomes et au maintien de la conscience.

Les ganglions de la base (noyaux gris centraux) sont un ensemble de structures sous-corticales constitué par des noyaux pairs, situés dans le télencéphale, le diencephale et le mésencéphale (voir figure 6). Ils sont nécessaires à la **régulation émotionnelle**. Le striatum forme le point d'entrée des ganglions de la base. Ce dernier joue un rôle dans le contrôle des mouvements, la **prise de décision**, la **motivation**, la gestion de la douleur et la cicatrisation. Parmi les 4 noyaux gris centraux on trouve :

- le noyau caudé présente une extrémité antérieure renflée (la tête), un corps effilé et une queue qui s'enroule autour du thalamus
- Les noyaux accumbens sont un ensemble de neurones sensibles à la dopamine et à la sérotonine, reliés à l'aire tegmentaire ventrale, au cortex préfrontal et à l'hippocampe.

L'hypothalamus est un centre de contrôle formé d'une douzaine de noyaux. Il régit de nombreux processus physiologiques (régulation des activités viscérales, du rythme cardiaque ou respiratoire ; il déclenche et inhibe l'appétit avec les centres de la faim et de la satiété ainsi que la soif. Il constitue l'un des piliers de l'**homéostasie** (pression osmotique, glycémie, température corporelle, taux d'hormones circulantes) et de la régulation du **rythme circadien**. L'hypothalamus met en lien le système nerveux et le système endocrinien : il reçoit les informations des neurones sensitifs somatiques, viscéraux et des sens de la vision, du goût et de l'odorat ; en tant que glande, il sécrète les neurohormones « libérines » qui activent le fonctionnement de l'hypophyse ainsi que la vasopressine et l'ocytocine. Il sécrète également de la **dopamine**. Il joue un rôle dans les **émotions telles que la colère, l'agressivité, dans le ressenti de la douleur et du plaisir, ainsi que dans les comportements sexuel et de défense**.

A l'extrémité de l'hypothalamus se trouvent les corps mamillaires (figure 14), impliqués dans la **mémorisation** et le **système limbique**.

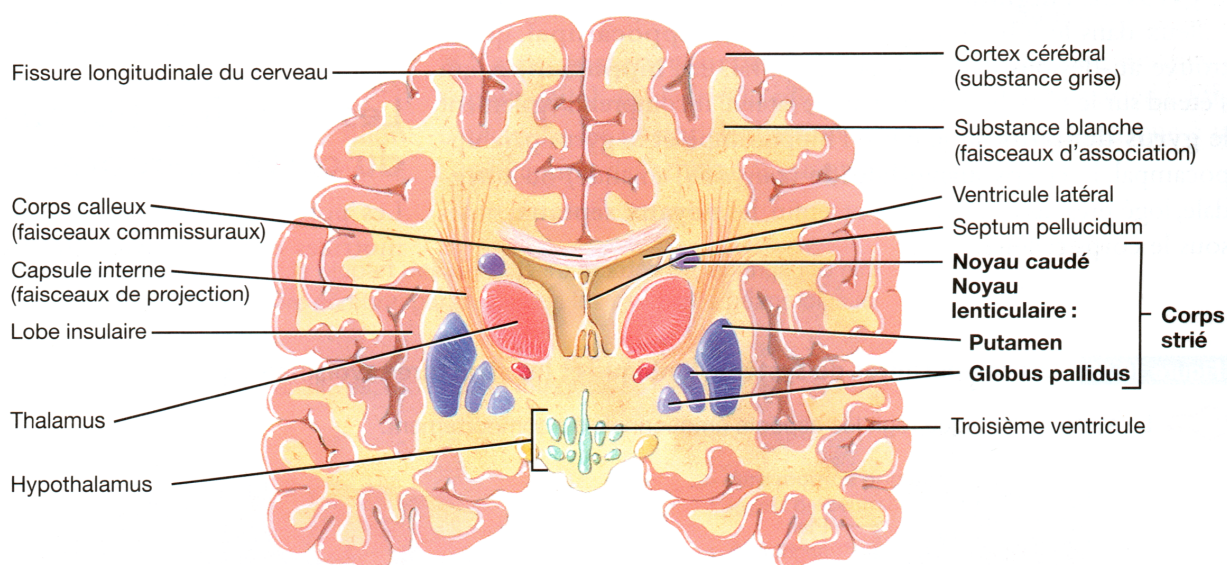


Figure 6: Vue antérieure d'une coupe frontale de l'encéphale (d'après Tortora Derrickson)

L'épithalamus est une région située à l'arrière du thalamus contient l'épiphyse (glande pinéale), grande régulatrice du rythme circadien et sécrétrice de mélatonine ainsi que des noyaux habénulaires qui interviennent dans la réponse émotionnelle aux odeurs.

L'hypophyse (glande pituitaire), composée de l'adénohypophyse et de la neurohypophyse, sécrète, sous le contrôle de l'hypothalamus, les hormones trophiques (GH, TSH, LH, FSH, ACTH, prolactine et autres) et libère la vasopressine et l'ocytocine.

Le cerveau (télencéphale)

La partie externe du cerveau, le cortex cérébral, est constituée d'une couche de 2 à 4 mm de substance grise composée des corps cellulaires de neurones. La partie interne contient la substance blanche (les axones myélinisés) et, en son centre, des noyaux de substance grise (noyaux gris centraux ou ganglions de base).

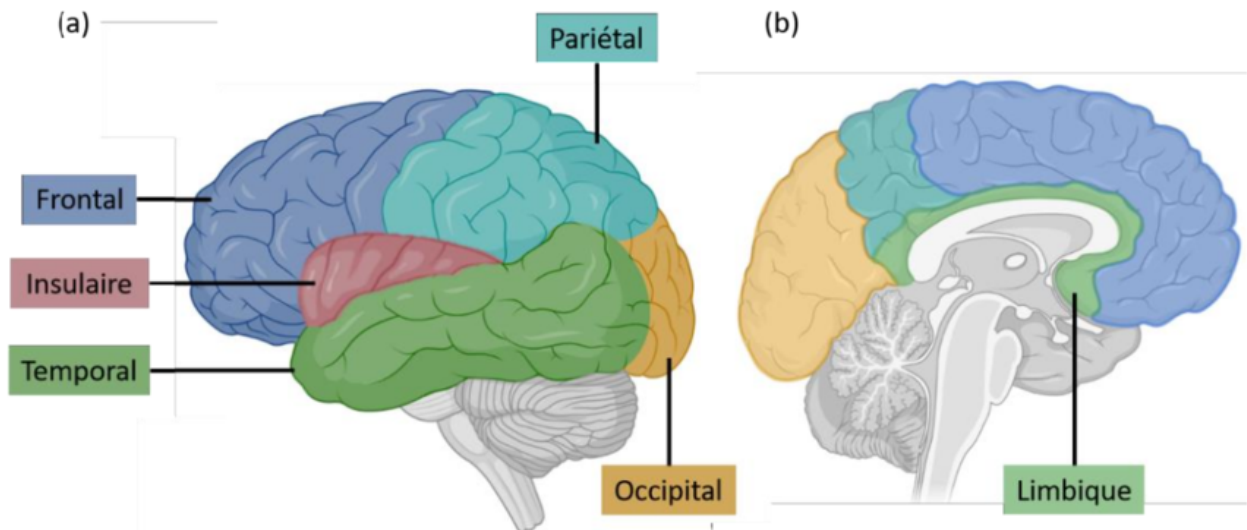
Le cerveau est composé d'environ 100 milliards de neurones, qui constituent un réseau câblé très précis. Il regroupe également 4 ventricules cérébraux, des cavités où circule le liquide cérébro-spinal.²²

On divise le cerveau en 2 hémisphères qui contiennent chacun 6 lobes^{23, 24} aux différentes fonctions : lobe frontal, lobe temporal, lobe limbique, lobe insulaire, lobe pariétal et lobe occipital (figure 7).

Au sein de ces lobes se trouvent des **aires fonctionnelles** (figure 8) dans lesquelles sont traités les potentiels d'actions émanant des neurones sensorimoteurs. Ces aires sont regroupées en 3 catégories, les aires sensorielles, les aires motrices et les aires associatives.

- Les aires sensibles reçoivent l'information des neurones sensitifs afférents et permettent la perception des sensations ;
- Les aires motrices vont déclencher les mouvements volontaires ;
- Les aires associatives intègrent des informations complexes et jouent un rôle dans les émotions, la personnalité, l'intelligence, la mémoire, le discernement, la volonté et le raisonnement.

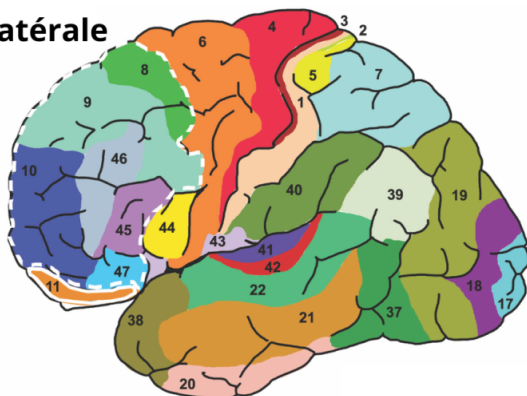
Ces aires sont connectées entre elles et avec de nombreuses parties de l'encéphale. Nous n'entrerons pas ici dans le détail de leur fonctionnement.



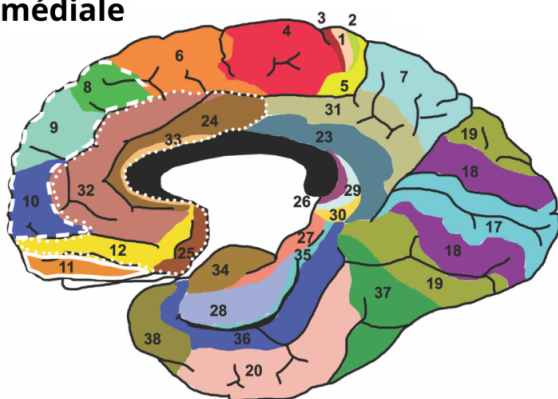
Le lobe insulaire est normalement recouvert par les lobes frontaux temporaux et pariétaux mais est rendu visible sur le panel (a).
Le lobe limbique se situe en partie profonde du cerveau, au-dessus du corps calleux et est représenté ici sur la coupe sagittale de l'encéphale en panel (b).

Figure 7: Mise en évidence des lobes cérébraux sur l'hémisphère gauche.

Surface latérale



Surface médiale



---	Cortex préfrontal latéral
.....	Cortex préfrontal médial
—	Cortex préfrontal ventral

AIRES SENSORIELLES

- 1, 2 et 3 : aire somatosensorielle primaire
- 17 : aire visuelle primaire
- 41 : aire auditive primaire
- 43 : aire gustative primaire
- 28 : aire olfactive primaire

AIRES MOTRICES

- 4 : aire motrice primaire
- 6 : cortex prémoteur
- 8 : aire oculomotrice frontale

AIRES ASSOCIATIVES

- 18 et 19 : aires visuelles associatives
- 22 et 42 : cortex auditif associatif
- 5 et 7 : aire somatosensorielle associative
- 9, 10, 11 et 12 : cortex préfrontal
- 5, 7, 39 et 40 : Cortex pariétal postérieur
- 6, 8, 22, 40, 44 : aires du langage

D'après <https://speechneurolab.ca/comment-fonctionne-le-cerveau-humain/>
Adapté de Brodmann areas par Vysha sous licence CC0 1.0.

Figure 8: Les aires fonctionnelles du cerveau

Voyons quelles sont les structures et fonctionnalités des différents lobes impliquées dans la gestion des émotions et dans la motivation.

Lobe frontal

- Le cortex préfrontal, situé à l'avant du lobe frontal (figure 8), est en lien avec d'autres parties du cortex cérébral, avec le thalamus, l'hypothalamus, le système limbique et le cervelet. Il intervient dans les apprentissages complexes, le **raisonnement**, l'**adaptation**, la **créativité**, l'**initiative**, le souvenir, l'intuition, l'anticipation, le **discernement** et l'humeur. Le cortex préfrontal peut être qualifié de « sommet de l'intelligence humaine », cependant son implication dans la conscience est remise en cause par les neurologues qui estiment qu'il serait « *à la fois basiquement inconscient et peut-être le lieu d'une certaine conscience étendue que nous pouvons développer par la culture logique ou la pensée globale (Damasio, Houdé, Fradin)* »²⁵ »
- Cortex sensorimoteur: correspond aux aires 1 à 4 et 6 de la figure 8. Cette zone permet la coordination motrice volontaire.

Lobe temporal

- Les amygdales (figure 9) sont de petites structures en forme d'amande, situées sous chaque hémisphère du cerveau. Elles permettent la reconnaissance des **émotions (notamment de peur et de colère)** et interviennent dans la **réaction au stress** lorsqu'une menace est perçue. C'est le « noyau de la survie ». D'un point de vue cognitif, les amygdales sont impliquées dans la **mémorisation** (mémoire associative inconsciente), le **conditionnement émotionnel** (c'est à dire le processus d'apprentissage qui associe une émotion à chaque situation vécue) et l'évaluation de la signification émotionnelle²⁶.
- L'hippocampe (figure 9) est un organe incurvé situé dans la face médiale du lobe temporal qui fait partie d'une structure plus vaste appelée formation hippocampique. Il soutient la mémoire, l'apprentissage, la navigation et la perception de l'espace. De part sa mémorisation des événements (pendant 6 à 12 mois), il permet de **contextualiser les situations de stress et d'en moduler la réponse**. *Nota : le cortisol à haute dose est toxique pour l'hippocampe, ce qui peut expliquer les difficultés de mémorisation et d'orientation en situation de stress.*
- Le cortex entorhinal joue un rôle important dans la consolidation de la mémoire pendant le sommeil paradoxal. Il délivre des informations à l'hippocampe.

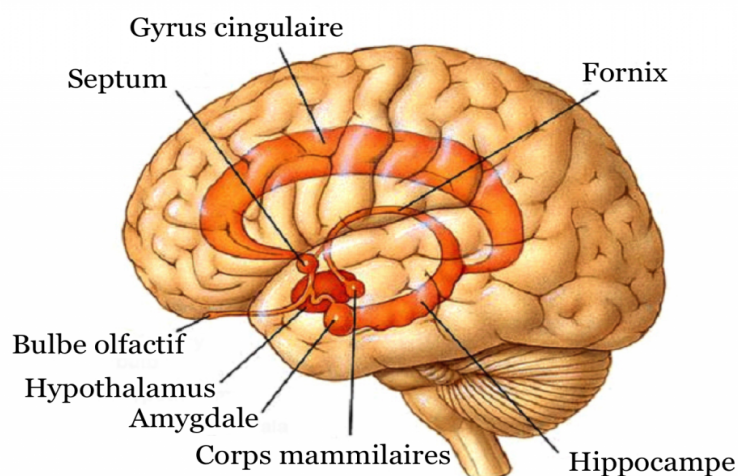


Figure 9: Vue schématique de certaines régions limbiques

Source : <https://www.neuromedia.ca/le-systeme-limbique/>

Lobe limbique

C'est une zone de forme arquée, « cachée » sous les 4 lobes externes, qui entoure le diencephale tel que l'illustre la [figure 7](#). Selon Antonio Damasio, la zone limbique, qui fonctionne de manière automatique (par opposition au mode adaptatif du cortex préfrontal) est le **siège de la conscience**. Elle contient notamment :

- Le *gyrus cingulaire* ou *gyrus cingulum* ([figures 9 et 14](#)) qui semble jouer un rôle dans la régulation de la pression artérielle et du rythme cardiaque et avoir des fonctions cognitives (**anticipation de récompense, prise de décision, empathie et émotion**). Il sert de voie de transmission des messages entre les parties intérieure et extérieure du système limbique.
- Le *gyrus parahippocampique* ([figure 14](#)) joue un rôle important dans l'encodage et la reconnaissance des scènes environnementales.
- Le *fornix* ([figures 9 et 14](#)) est un faisceau de fibres arciformes reliant le corps mamillaire et l'hippocampe et formant une lame de substance blanche triangulaire.

Lobe insulaire (insula)

De forme pyramidale inversée, l'insula est dissimulée sous le sillon latéral, entourée par les lobes frontal, temporal et pariétal. Ce lobe a des « *connexions avec les lobes frontal (...), pariétal (...) et temporal (...). L'insula est aussi richement connectée avec les régions limbiques et sous-corticales, incluant le gyrus cingulaire, l'hippocampe et le gyrus parahippocampique, l'amygdale, le claustrum, le putamen, le globus pallidus et le noyau caudé*²⁷ »

L'insula est impliquée dans une multitude de fonctions neuropsychologiques²⁸ :

- Fonctions sensorimotrices : perception de la douleur, de la température, du rythme cardiaque, des sensations associées aux viscères, de la faim et de la soif ; motricité des muscles, des articulations, des vaisseaux, des yeux, des mains, de la bouche ; traitement auditif, discrimination des odeurs agréables et désagréables
- Fonctions socioémotionnelles : contribue au **traitement des expériences émotionnelles** ; détermine le **niveau d'intensité de l'émotion vécue** ; permet la reconnaissance des émotions faciales d'autrui, l'**empathie**, le comportement social, la **prise de décision risquée**
- Fonctions cognitives : détection et initiation attentionnelle (saillance), contribue au langage, à la conscience de soi

Lobe pariétal

Il contient principalement des aires associatives qui permettent l'intégration de différentes informations sensorielles. Il permet d'avoir conscience du corps dans l'espace environnant et est impliqué dans le système visuel.

Lobe occipital

C'est le centre visuel principal qui permet de reconnaître les orientations et les contours des images.

1.2.2 Physiologie de la motivation

La physiologie de la motivation est intimement liée à celle des émotions puisque ce sont elles qui poussent à l'action. Benoît Poussin définit l'émotion comme « *une agitation passagère dans le déploiement normal des tendances relativement à une nouvelle situation. Lorsque des stressors viennent perturber l'équilibre, différents circuits neurohormonaux sont sollicités pour permettre le retour à l'homéostasie, amenant un changement à court terme du comportement. L'émotion est donc la réaction à court terme qui permet à l'individu de s'adapter à son environnement en maintenant son équilibre au jour le jour.* »²⁹

Quels sont donc les processus physiologiques qui permettent de ressentir des émotions ?

Le système limbique ou « cerveau émotionnel »

Nous avons pu constater dans le chapitre précédent que plusieurs structures de l'encéphale jouent un rôle dans la mémoire, l'émotion, le comportement et la motivation. Initié par Paul Broca dès 1878, puis étoffé par James Papez (1937) et Paul D. MacLean (1990), le « système limbique » regroupe ces différentes structures, il est parfois appelé cerveau émotionnel.ⁱ

« *En partie anatomie et en partie en physiologie, il est supposé être le principal mécanisme cérébral responsable du bien-être de l'animal. Le système limbique traite l'entrée sensorielle de l'environnement externe et interne pour déterminer, par la mémoire et la motivation, les réponses émotionnelles, autonomes, motrices et cognitives importantes pour l'auto-préservation et la survie.* »³⁰

A ce jour, les principales composantes du système limbique sont (figures 9 et 10)³¹ :

- partie télencéphalique : ampoules olfactives, fornix, corps mamillaires, hippocampe, gyrus parahippocampique, amygdale, insula, cortex préfrontal, gyrus cingulaire, cortex entorhinal
- partie diencephalique : hypothalamus, thalamus, commissure habénulaire
- partie mésencéphalique : intrants visuels, auditifs et somatosensoriels traités dans cette région, aire tegmentale ventrale

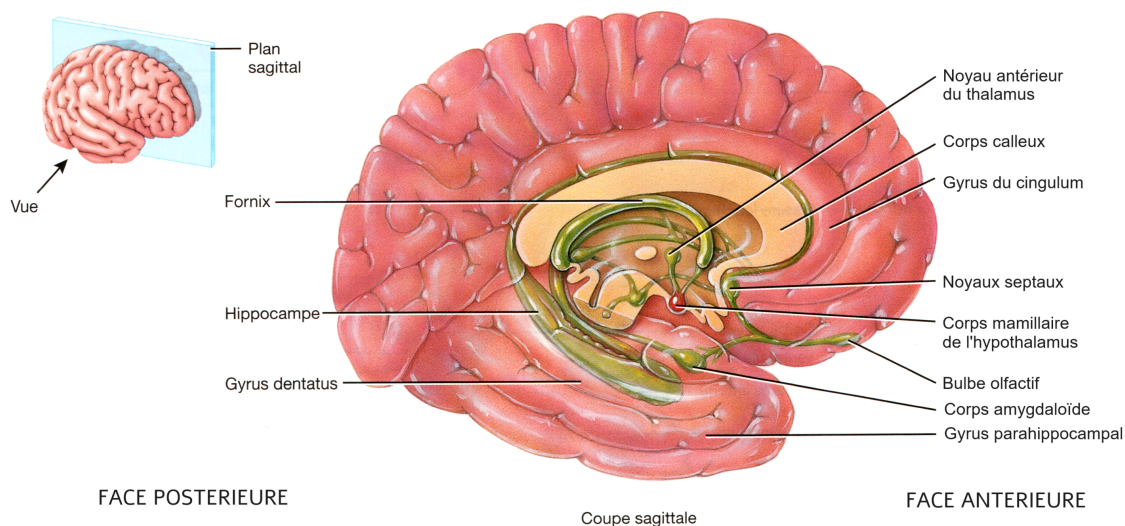


Figure 10: Composantes du système limbique et structures avoisinantes (Tortora Derrickson)

i Dans les années 1970, **Paul McLean** a décrit un modèle baptisé le « **cerveau triunique** », conçu selon un principe évolutionniste. Dans sa vision l'encéphale est composé de trois parties reflétant la « progression » des espèces : la strate **reptilienne** assurant la survie, la strate **limbique**, lieu de la conscience de soi, des émotions, de la motivation et de la personnalité, et enfin la strate **néo-corticale**, adaptative, permettant de gérer les situations complexes, sommet de la conscience. Ce modèle est aujourd'hui tombé en désuétude au profit d'une vision fonctionnelle quadripartite composée du cortex préfrontal, du cortex automatique (cortex sensorimoteur et région néo-limbique), des territoires reptiliens et la région paléo-limbique (Fradin, 2015).

Ce système fait l'objet de nombreuses recherches mais n'est encore que partiellement défini. En 2019, un chercheur de l'Université de Médecine de Boston écrit : « *Les quatre dernières décennies de recherche ont fourni une multitude d'informations détaillées sur la connectivité et les fonctions du système limbique et on ne peut que conclure qu'il ne s'agit pas d'un système uniforme et unique.*³² »

En lien avec le système limbique, deux modèles neuroanatomiques intervenants dans la physiologie des émotions et de la motivation ont été identifiés. Il s'agit des circuits de la peur (ou du stress) et de la récompense.

Physiologie du stress

On peut définir le stress comme une réaction d'adaptation de l'organisme face au changement de son homéostasie, provoqué par un agent stressant. Les réactions au stress prennent des formes très variées selon les individus, sur les volets biologiques, psychiques et sociaux, avec des conséquences pouvant être bénéfiques, bénignes ou traumatiques. Cette fonction physiologique est ainsi un facteur contribuant à la perte de moyen, aux conflits et aux incompréhensions, à la perte du goût de vivre ainsi qu'à de nombreuses pathologies (figure 11).

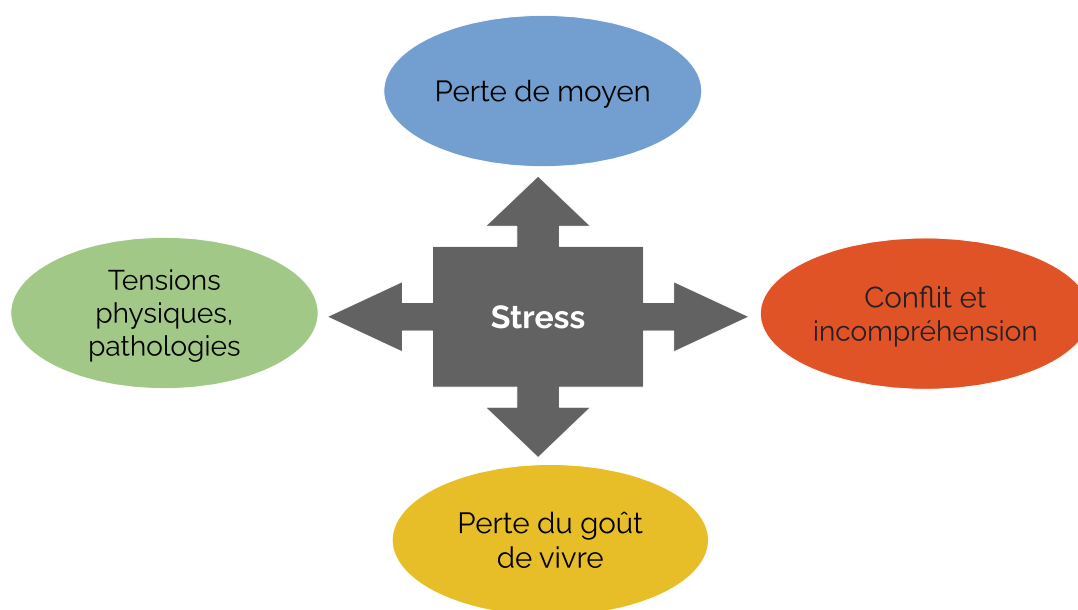


Figure 11: Les conséquences néfastes du stress

On peut donc se demander à quoi sert le stress ? Serait-ce une erreur de l'évolution ? Existe-t-il plusieurs formes de stress ?

Dans les années 30, Hans Selye, médecin Hongrois (1907 – 1982) détermine trois phases dans la gestion du stress³³ :

- La phase d'alarme, qui correspond à une réaction de survie (stress aigu)
- La phase d'adaptation, en cas de persistance du stimulus stressant (stress chronique)
- La phase d'épuisement, lorsque les capacités d'adaptation de l'organisme sont épuisées

Ainsi on distingue deux types de stress : le stress aigu et le stress chronique. LeDoux³⁴ distingue deux voies neuronales dans son modèle du circuit de la peur. :

- une première qui s'active rapidement en cas de danger imminent impliquant la survie
- une seconde, plus lente, en cas de danger sans mise en cause de la survie

Le stress aigu

Le stress aigu sert à nous alerter et nous protéger d'un danger. Sa fonction est primordiale pour le maintien en vie des espèces, dont l'humain. Géré par les zones automatiques du cerveau, ce stress est un processus entièrement instinctif. Il est intense et de courte durée (quelques heures au maximum).

Les expériences d'Henri Laborit ont mis en évidence (chez les rats...) trois modes de réponse comportementale au stress : la fuite, la lutte et l'inhibition de l'action. On les nomme aussi les **Etats d'Urgence Instinctifs** (EUI)³⁵. Ces modes réactionnels relèvent du même processus physiologique. L'un ou l'autre (ou l'un puis l'autre...) se manifestera en fonction de ce que les modes automatiques jugeront comme la meilleure chance de survie.

- La **fuite** permet de s'éloigner au plus vite de la source de danger. Le cœur accélère son rythme et les vaisseaux sanguins périphériques se dilatent pour oxygéner les muscles et permettre une fuite rapide
- S'il n'est pas possible de fuir, tant pour des raisons matérielles que sociales, le corps se prépare à la **lutte**. Le tonus se déplace vers le haut du corps (mâchoires, bras, cou) pour se préparer à un combat.
- Enfin, lorsque la situation de danger paraît insurmontable (adversaire trop puissant, manque de confiance en soi...), la réaction **d'inhibition** permet de se faire oublier. Le cœur ralentit, la respiration devient silencieuse (jusqu'à la sensation d'étouffement), les extrémités refroidissent.

En terme physiologique, la situation de menace (stimulus réel ou ressenti) est détectée par le locus coeruleus du tronc cérébral qui envoie un signal à l'amygdale. Celle-ci agit sur l'hypothalamus pour déclencher la réaction de peur et stimuler le système nerveux sympathique via l'axe corticotrope (figure 12).

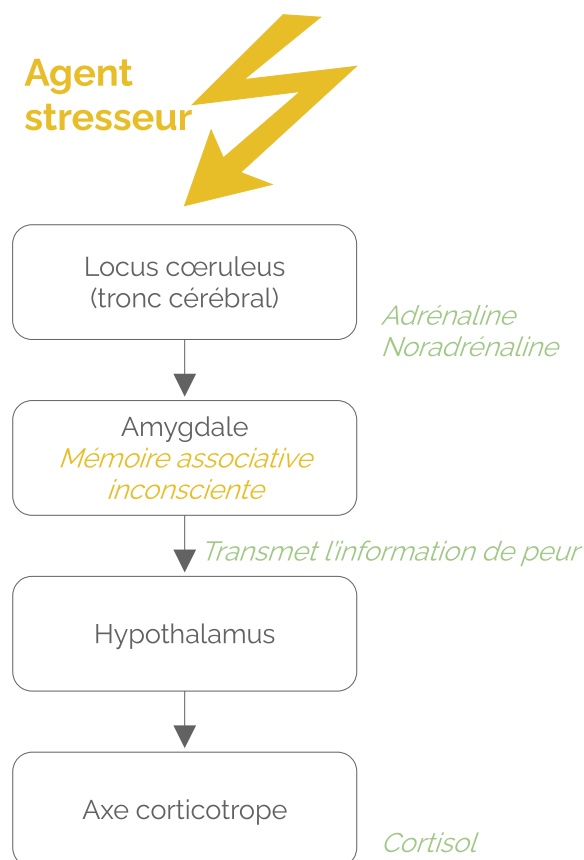


Figure 12: Le circuit de la peur en phase de stress aigu

L'axe hypothalamo-hypophyso-corticosurrénalien (ou axe corticotrope) et le circuit de la récompense sont au cœur des réponses biologiques de stress et de résilience.

Comment cet axe corticotrope régit-il le stress et la réaction à la peur (Figure 13) ?

L'hypothalamus libère la CRH (Corticotropin-releasing hormone) et la vasopressine (VP) qui activent la sécrétion d'ACTH (Adrenocorticotrophin hormone) antéhypophysaire. L'ACTH agit sur le cortex surrénalien qui libère le cortisol. Ce dernier se fixe sur les récepteurs des glucocorticoïdes hypothalamiques. En parallèle, la CRH active le locus coeruleus (zone du tronc cérébral impliquée dans la vigilance), ce qui s'accompagne d'une libération d'adrénaline et de noradrénaline par la médullo-surrénale et par la libération de noradrénaline par les nerfs terminaux sympathiques dans tout le corps.³⁶

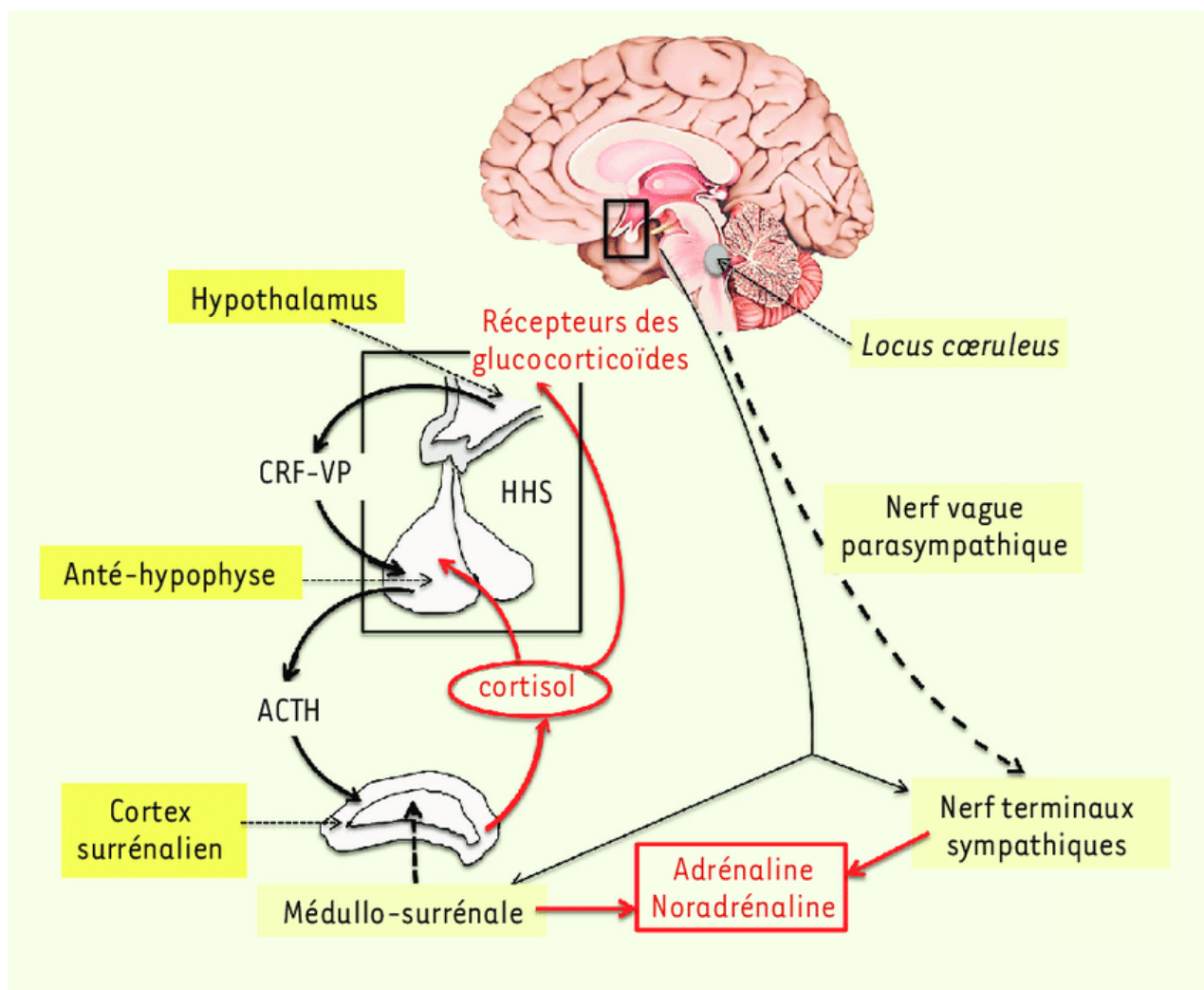


Figure 13: Réponses biologiques à un stress aigu avec activation de l'axe corticotrope hypothalamo-hypophysaire-surrénalien (HHS)

À l'arrêt du stress, la régulation vagale parasympathique tempère l'action sympathique et l'élévation du cortisol freine, par rétrocontrôle, la sécrétion de CRH et d'ACTH.

Le stress chronique

L'hypothalamus, décrit précédemment, fait partie du cerveau reptilien. C'est une composante archaïque dont le rôle est d'assurer la survie en envoyant des signaux de stress pour réagir face à un danger de mort imminent. Cette fonctionnalité n'a pas disparu avec l'évolution et des signaux de stress sont toujours générés par l'hypothalamus bien que les sources d'agressions vitales ont (globalement) fortement diminué. Le stress éprouvé de façon chronique serait donc d'origine interne, cognitive.

Au cours de l'évolution, le cerveau s'est développé et le cortex cérébral a fait son apparition. Une zone spécifique, le cortex pré-frontal (à l'avant du lobe frontal), semble en mesure de détecter l'incohérence entre le danger réel de la situation vécue et l'information de danger transmise par l'hypothalamus.

Ainsi la réaction de l'hypothalamus peut être modulée et adaptée grâce aux structures voisines. L'hippocampe, avec sa mémoire épisodique et spatiale, permet de contextualiser les situations tandis que le cortex préfrontal mobilise ses facultés langagières et réflexives pour ré-évaluer la situation (Figure 14).³⁷ L'amygdale et l'hippocampe participent à la régulation de l'axe HHS, en l'activant pour la première et en l'inhibant pour le second.

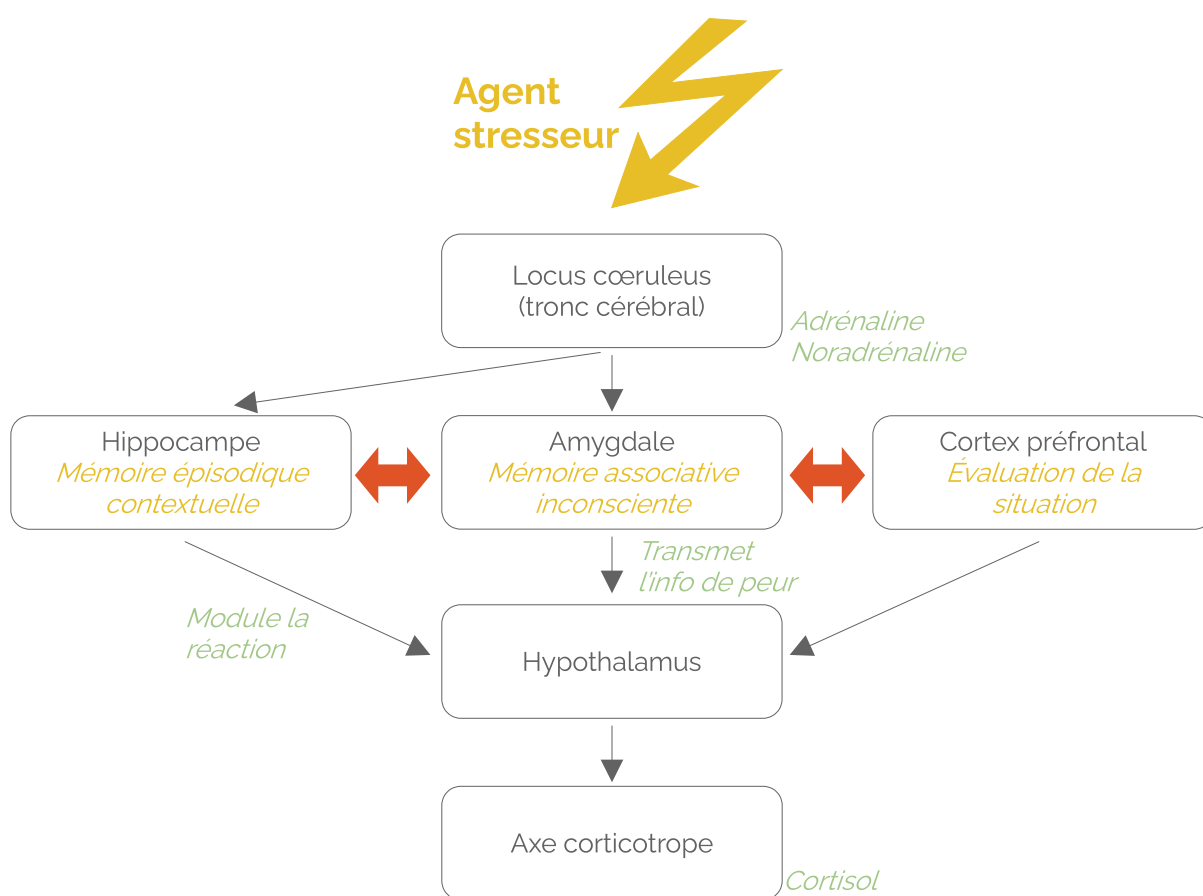


Figure 14: Le circuit de la peur – contextualisation du préfrontal

Malheureusement l'information donnée par le cortex pré-frontal serait souvent refoulée et resterait inconsciente. Ainsi d'après les cognitivistes, le stress ressenti hors danger imminent serait engendré par un déficit de logique du à un refoulement de l'information préfrontale³⁸.

Or ce stress chronique fait entrer dans la 2ème phase de gestion du stress (phase d'adaptation) au cours de laquelle la production de cortisol par les surrénales perdure avec des conséquences néfastes pour l'organisme (fatigue des glandes surrénales, suppression des défenses immunitaires³⁹...). Les réponses physiologiques au stress dans les différentes phases sont détaillées en annexe 1.

La bonne nouvelle est qu'il est possible d'apprendre à analyser le message du préfrontal et de faire taire la réaction inadaptée de l'amygdale pour vivre dans un état émotionnel cohérent avec l'enjeu de la situation. Jacques Fradin appelle cela le « Mode mental adapté », nous verrons cela au [chapitre 3](#).

Le calme ou l'absence de stress

En plus des 3 États d'Urgence Instinctifs (EUI : lutte, fuite, inhibition), il existe un quatrième état qui apparaît en l'absence de stress. C'est « l'**activation de l'action** ». Il dépend du circuit dopaminergique de la récompense. Les EUI sont aussi corrélés au circuit dopaminergique de la récompense de sorte qu'en plus d'avoir réussi à « sauver sa peau », une sensation agréable est perçue lorsque la situation de stress est terminée.

Le circuit de la récompense s'organise autour des structures suivantes : noyau accumbens, aire tegmentale ventrale, septum pellucidum, amygdale, hippocampe, hypothalamus et cortex préfrontal tel que l'illustre la [figure 15](#).

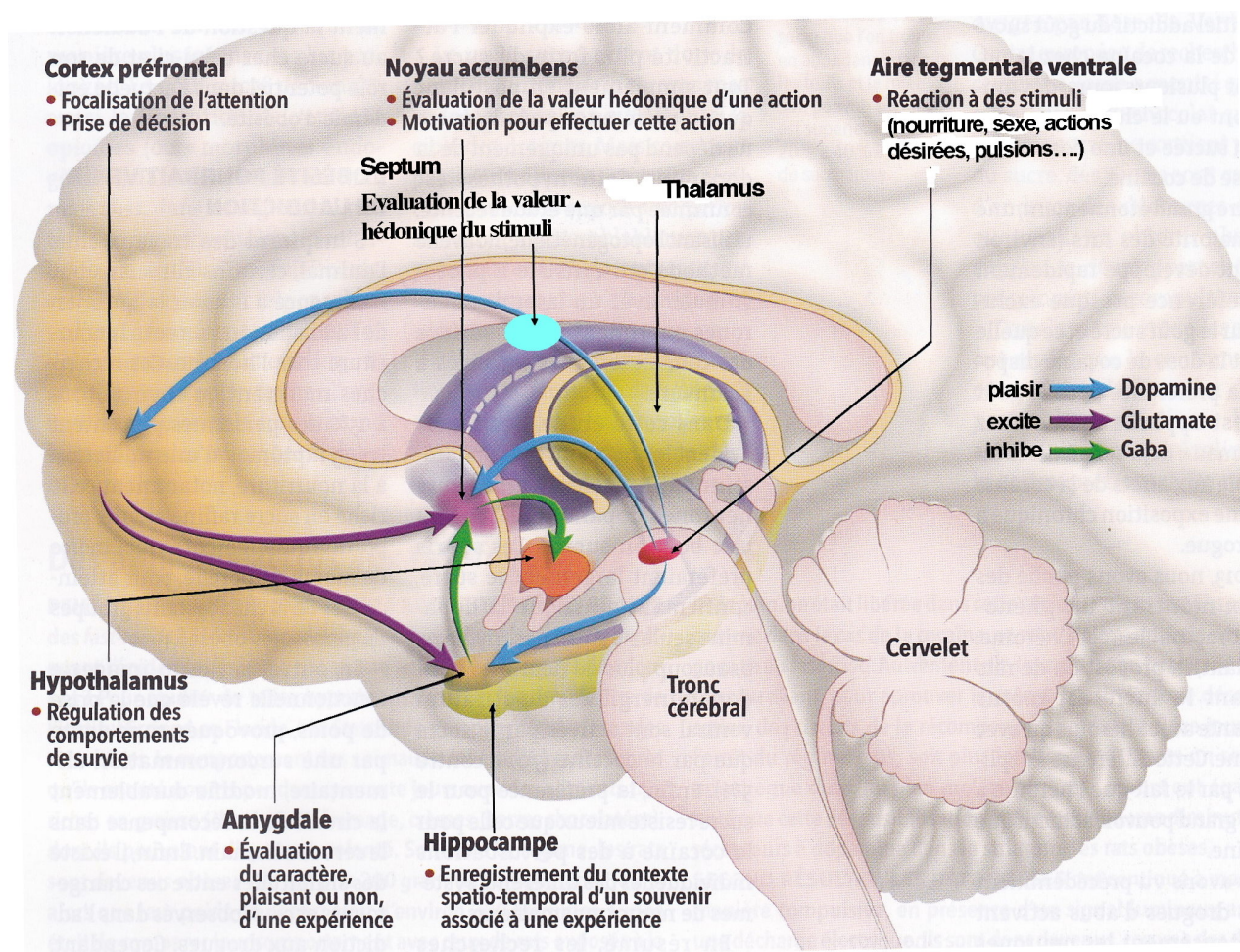


Figure 15: Structures et voies dopaminergiques du circuit de la récompense

L'aire tegmentale ventrale (ATV) réagit à un stimulus en envoyant de la dopamine vers le septum, les noyaux accumbens et les amygdales qui déclenchent la sensation de plaisir.

Ces centres sont interconnectés et informent l'hypothalamus qui va

- agir sur les fonctions autonomes et endocrines grâce à l'hypophyse
- produire de la bêta-endorphine grâce à l'adénohypophyse qui va se déverser dans les noyaux accumbens pour établir le renforcement positif ⁴⁰

Ainsi la voie de la récompense est liée aux centres d'apprentissage et de désir. Elle est importante pour la mémoire et la motivation de nos comportements. Elle est stimulante lorsque le cerveau comprend que nous vivons des expériences positives et gratifiantes, mais permet aussi de fuir une situation désagréable.

Ce panorama montre la complexité de la physiologie des émotions et de la motivation. Les circuits de la peur et de la récompense se combinent pour nous permettre d'éprouver des émotions, pour les contextualiser, les mémoriser et nous permettre de réagir de manière optimale.

Nous avons vu que le cerveau humain est le fruit d'une évolution qui se poursuit, qu'il est (encore?) imparfait puisque ses différentes parties peuvent entrer en conflit et être source de stress !

Enfin nous avons appris qu'il existe quatre « états d'être » en situation de stress ou en son absence (la fuite, la lutte, l'inhibition de l'action et l'activation de l'action) qui, nous allons le voir, engendrent des personnalités différentes...

2. AU CROISEMENT DE LA MOTIVATION ET DE LA PERSONNALITÉ

Dans ce chapitre nous allons (re)découvrir les personnalités d'Hippocrate et de Fradin, décrire les liens qui les unissent et comprendre le lien entre les personnalités et la motivation.

2.1 LES PERSONNALITÉS HIPPOCRATIQUES

Venant de la Grèce antique, les travaux d'Hippocrate de Cos sont toujours enseignés dans les écoles de naturopathie comme un référentiel qui permet d'évaluer le terrain de l'individu, ses forces, ses faiblesses mais aussi son rapport émotionnel à la vie. Réalisé sur un modèle masculin occidental qui mériterait d'être élargi à toute la population, il s'organise autour de deux axes « chaud et sthénique / froid et asthénique » et « dilaté et humide / rétracté et sec » (figure 16) et présente quatre constitutions (nerveuse, lymphatique, sanguine et bilieuse) que nous allons détailler dans ce chapitre.

2.1.1 L'existence de visions nuancées

A titre préliminaire, je dois souligner que des visions différentes nous ont été transmises au cours de nos études de naturopathie quant à l'utilisation du référentiel Hippocratique. Ces visions ne sont pas totalement antagonistes mais présentent des divergences dont je fais état pour permettre à tous les naturopathes de comprendre la suite de mes propos.

Des constitutions... innées et immuables

L'approche de Daniel Kieffer⁴¹ s'appuie sur la mise à jour du référentiel d'Hippocrate par le Dr Paul Carton (1875-1947)⁴². Les constitutions hippocratiques sont présentées comme des éléments innés et immuables. « *les constitutions sont des composés statiques, reposant sur des éléments stables dans le temps. Les éléments ainsi dégagés sont immuables, intimement liés à notre imprégnation, notre filiation exprimée génétiquement.* »

Leur détermination se réalise par l'observation de paramètres morphologiques (physionomie globale, proportion des mains et du visage...). De cette constitution découlent des traits de caractère ainsi que des forces et des faiblesses des systèmes du corps humain. Dans cette perspective, l'individu vient à la vie avec une certaine répartition des 4 constitutions hippocratiques et les garde jusqu'à sa mort.

Des tempéraments... acquis et évolutifs

Dominick Léaud-Zachoval⁴³ propose une vision dynamique et évolutive des tempéraments hippocratiques. Si « *la structure physique est relativement stable, le comportement quant à lui, évolue tout au long de la vie et le passage d'un tempérament à un autre peut s'opérer sans que cela ne transparaisse physiquement* ». Ainsi l'individu peut évoluer au cours de sa vie dans les différents tempéraments hippocratiques, l'enfance étant caractérisée par une dominance du lymphatique (paisible et jouisseur), l'adolescence par le versant passionné et enthousiaste du sanguin, l'âge adulte par le sens du devoir du bilieux, pour terminer par le nerveux, plus réfléchi et ouvert à la spiritualité. Cet enchaînement linéaire reste cependant théorique et la réalité laisse apparaître des périodes de vie différentes. « *Le tempérament de fond s'affirme au fil du temps, sous la pression des forces de vie poussant de l'intérieur qui se confrontent aux forces naturelles de notre environnement. La rencontre de ces deux mouvements de force agit comme un élément modelant du tempérament qui se stabilisera pour constituer le tempérament de base, si rien ne vient perturber cet équilibre.* »

Vers un consensus ?

Dans le sondage réalisé auprès des adhérents de l'OMNES, 65 % des naturopathes considèrent que le référentiel hippocratique est à la fois constitutionnel et tempéramental (annexe 2). De plus, au moment où je rédige ces lignes, le NAVIⁱ réalise un projet de recherche sur la théorie des tempéraments hippocratiques et ses applications naturopathiques (recherche, enseignement et clinique). Ce projet, baptisé Hippocrate & Science, a pour objectif de créer un outil d'évaluation des tempéraments hippocratiques qui permette une forme d'appréhension évolutive du terrain de la personne. La première phase du projet a pour but de « *trouver un **consensus** qui reflète la réalité de pratique et d'enseignement de cette théorie dans la communauté naturopathique francophone. Au-delà des caractéristiques propres à chaque profil hippocratique, des aspects tels que les points de **définition du concept de tempérament** sont à poser dans un cadre d'évaluation scientifique, pour proposer une base conceptuelle commune à la communauté.* »

On peut donc espérer l'émergence prochaine d'un consensus sur l'utilisation du référentiel hippocratique !

2.1.2 Clés psychologiques du référentiel hippocratique

Néanmoins, dans ces deux approches, qu'elles soient immuables ou évolutives, les caractéristiques psychologiques et comportementales du référentiel Hippocratique sont identiques⁴⁴.

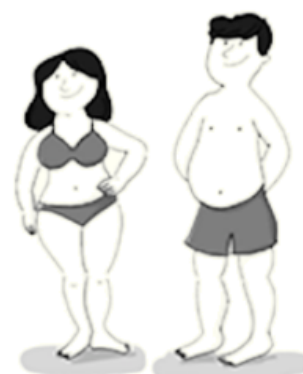
Dans les grandes lignes...

Le **lymphatique** est de nature patiente. Serein, calme, il est particulièrement rêveur, intuitif, jouisseur et contemplatif, ce qui lui donne une forte créativité voire une tendance mystique.

En société il est plutôt discret, mais convivial, va suivre le mouvement avec une certaine passivité car il est adaptable mais n'aime pas prendre d'initiative.

Il a un versant fataliste et mélancolique. Le lymphatique apprécie la tranquillité, n'aime pas être bousculé mais sa belle écoute et son empathie en fait un compagnon discret et fidèle sur qui on peut compter.

Son moteur : servir



Le **nerveux** est plutôt solitaire. Discret au sein d'un groupe, il peut même paraître froid et rigide dans ses relations sociales.

Très réflexif, son activité cérébrale est intense, pouvant faire de lui un bon théoricien, méthodique, analytique, réfléchi et perfectionniste mais aussi un grand stressé, anxieux, inquiet, pessimiste souvent dans une dualité « tout noir ou tout blanc ».

Peu à l'écoute de son corps, il est tourné vers son esprit avec une ouverture particulière à la spiritualité. Son besoin de cadre, de règles, de sécurité et de stabilité est important. Il a tendance à la dépression.

Son moteur : analyser

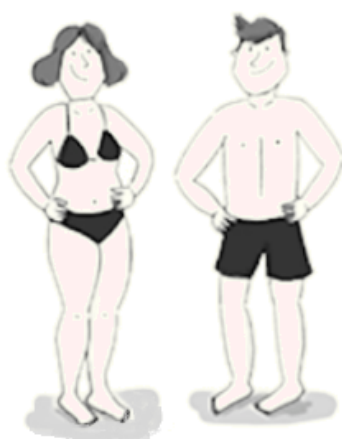
ⁱ Pôle de recherche en santé intégrative du Centre André Henzelin (cAH) en Suisse (<https://navi.cah.ch/>)

Le **bilieux** est un ambitieux enthousiaste qui aime les défis. Entreprenant, organisé, confiant, il aime se dépasser et fait preuve de pugnacité. Volontaire, directif, souvent doté d'un leadership naturel, il cherche à rassembler autour de lui pour façonner le monde à son image.

Parfois trop autoritaire ou obstiné, son manque d'empathie et son sens du devoir peuvent le rendre impatient, irritable et rancunier. Il a une tendance hyperactive et peut être facilement inquiet. Il supporte mal les échecs et les imprévus mais sait réagir efficacement.

Il a une haute valeur de la justice, de l'équité et tient ses engagements. Le bilieux ne vous laissera pas (matériellement) tomber.

Son moteur : construire et maîtriser



Le **sanguin** est avant tout épicurien et cartésien. Optimiste, jovial, actif et bon vivant, il est charismatique, chaleureux, sociable, communicatif, peu rancunier et n'aime pas le conflit.

Plutôt superficiel, distrait et versatile par nature, il aime le changement. Les relations sont très importantes pour lui, il est sincère et spontané dans ses sentiments, qui peuvent être aussi intenses que brefs si la relation devient compliquée. Il n'est pas très fidèle mais a du mal à rompre un lien.

C'est un grand émotif, enthousiaste, expansif, impulsif jusqu'à l'emportement et la colère (de courte durée). Il peut connaître l'anxiété et cherche la reconnaissance.

Son moteur : le plaisir

Quand le mélange crée la personnalité !

Les personnalités décrites précédemment sont très éloquentes bien qu'un brin caricaturales ! Personne n'entre complètement dans une case. Les modèles de personnalités sont des grilles de lecture avec lesquelles il faut composer pour comprendre la personnalité unique d'un individu.

Ainsi lorsque nous déterminons les constitutions hippocratiques nous attribuons une sorte de pourcentage aux quatre types. Comme l'illustre la **figure 16**, les quatre constitutions initiales se combinent pour créer plusieurs personnalités.

Dans sa vision dynamique et évolutive, Dominick Léaud-Zachoval nous enseigne que **le passage d'un tempérament à un autre est aussi un signe d'adaptation** aux aléas de la vie et d'évolution.

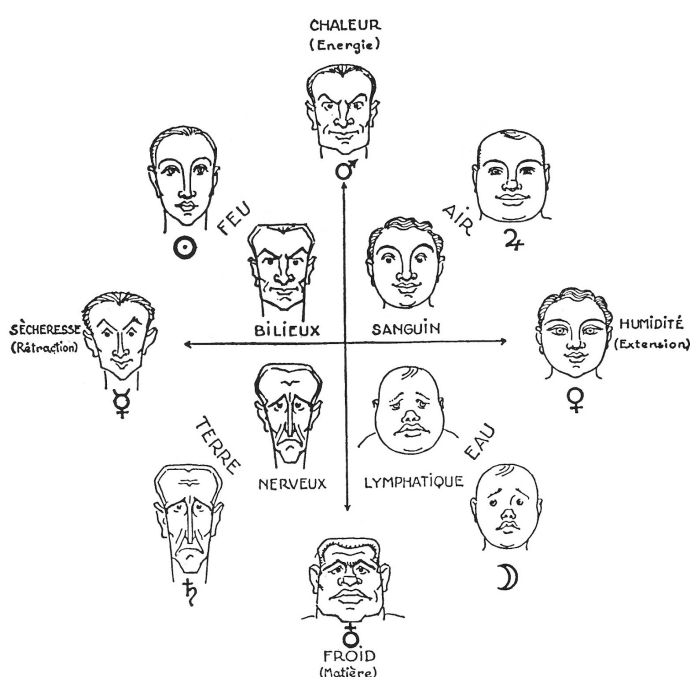


Figure 16: Le visage miroir de la personnalité
(madlinaweb.blogspot.com)

2.2 LES PERSONNALITÉS DE FRADIN

Les informations de ce chapitre sont extraites des ouvrages *Manager selon les personnalités* de Jacques Fradin et Frédéric Le Moullec et *L'intelligence du stress*, Jacques Fradin.

2.2.1 La construction de la personnalité

Selon Fradin, les 4 modes réactionnels sont à l'origine de 4 familles de personnalités qu'il divise chacune en deux sous-catégories pour obtenir 8 personnalités différentes !

Les modes réactionnels découlent des émotions reptiliennes. L'état de fuite est associé à l'anxiété, l'état de lutte à l'agressivité, l'inhibition de l'action à l'abattement et l'activation de l'action au calme ([tableau 1](#)).

Émotion reptilienne	Calme	Anxiété	Agressivité	Abattement
Mode réactionnel	Activation de l'action	Fuite	Lutte	Inhibition de l'action

Tableau 1: Modes réactionnels associés aux émotions reptiliennes

Les personnalités se construisent et se différencient selon les situations vécues et les ressentis internes. **Plus ces ressentis sont forts et répétés, plus ils marquent la personnalité.** Et cela commence dès le plus jeune âge.

En effet le ressenti du bébé (émotion reptilienne) de l'attention qui lui est portéeⁱ dans ses moments de stress engendre un mode réactionnel privilégié qui va imprégner sa personnalité. Nous verrons par la suite ([chapitre 2.2.3](#)) que ce processus continue tout au long de la vie mais que la période des 0 à 3 mois est particulièrement importante.

La personnalité peut être vue comme un outil qui permet à l'individu de faire face à toutes les situations, y compris celles où il se sent en échec. Ainsi, dans chaque mode réactionnel il est possible de vivre des expériences « réussies » ou « empêchées ». Par exemple, pour le mode réactionnel de la fuite, on peut réussir à fuir ou bien en être empêché et chercher alors à se cacher.

Pour chaque mode réactionnel il existe donc deux sous-états qui interviennent en complémentarité et se relayent si besoin ([figure 17](#)).

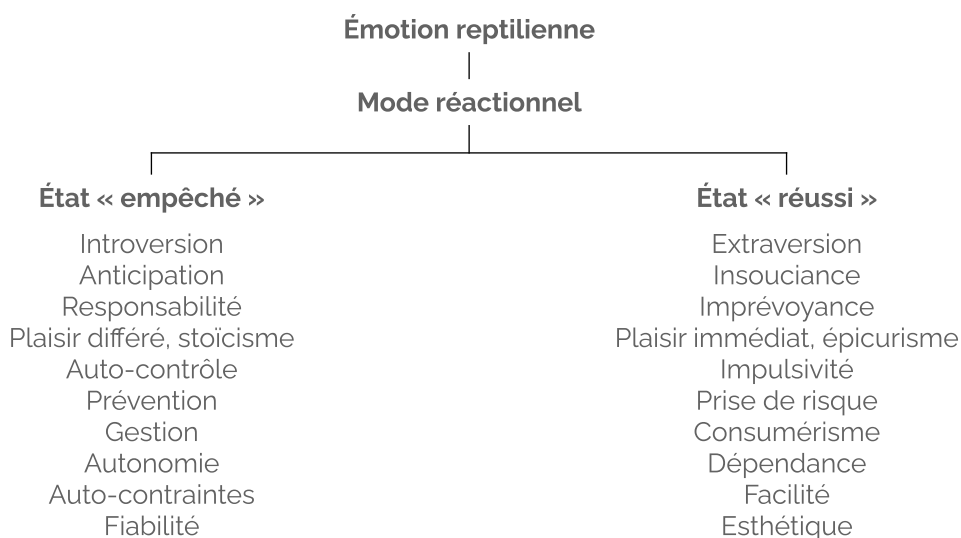


Figure 17: Représentation des états "empêchés" et "réussis"

ⁱ Fradin insiste sur la notion de ressenti du nourrisson, qui peut être différente du ressenti et des efforts des parents qui cherchent à s'occuper au mieux de leur enfant, en témoignent les différences observables chez les vrais jumeaux qui ont reçu la même attention.

Ces états vont eux aussi influencer les personnalités :

- Les **états dits « empêchés »** aiment trouver des solutions tous seuls. Ils ont le goût de l'effort et aiment anticiper. Leur éthique est forte et ils recherchent l'efficacité. Ils sont autonomes face aux difficultés et peuvent se retrouver dépourvus lorsque tout va bien ou que la situation est floue. Ils sont plutôt limités dans leurs relations en raison de leur exigence, d'où une tendance à l'introversion et à la marginalisation.
- Les **états dits « réussis »** savent trouver des ressources dans les environnements libres et protégés grâce à l'entraide, au dialogue. L'effort les ennuie voire les stresse. En cas de difficulté, ils recherchent l'aide d'autrui. De nature **extravertis**, ils ont un goût pour l'esthétique, l'art de vivre, font preuve de créativité et d'aisance relationnelle. Ils privilégient l'instant présent. Contrainte et efficacité ne font pas partie de leurs idéaux !

Exemple de construction de personnalités :

- un bébé qui commence à s'agiter, puis à pleurer avant que l'on vienne s'occuper de lui va associer « agitation » et « satisfaction du besoin ». C'est une personnalité issue de l'état de fuite réussie qui idéalisera le mouvement au sens large.
- celui qui pleure longtemps, déborde de sanglot puis attend en silence avant que quelqu'un n'arrive va associer « difficulté » et « solitude pour faire face ». Il en résulte une personnalité issue de l'état de lutte empêchée qui aura un esprit d'indépendance farouche pour qui la difficulté est un défi permanent et passionnant.

Le tableau complet de la construction des 8 personnalités est présenté en [annexe 2](#).

2.2.2 Description des huit personnalités de Fradin

Personnalités issues de l'état d'activation de l'action

Cet état est considéré comme neutre émotionnellement puisqu'il se manifeste en l'absence de danger ou préoccupation. On l'associe au calme, au bonheur ou à la joie. Il génère des personnalités a priori équilibrées, observatrices et posées.

Si l'état est « réussi », la personnalité prend la vie comme elle vient, se laisse aller à la facilité, à l'optimisme voir l'insouciance. Pour elle tout est facile, on la nomme « **Philosophe** ». Elle est parfois irréaliste.

Si l'état est « empêché » la personnalité cherche à anticiper les problèmes éventuels, à conceptualiser. Elle est observatrice, rationaliste, inventive, intellectuelle, autonome, responsable. Pour elle il faut réfléchir, on le nomme le « **Novateur** ». Elle est parfois moraliste.

Personnalités issues de l'état de fuite

Elles résultent de l'idéalisation de la fuite. Ces personnalités s'épanouissent à travers le mouvement, qu'il se caractérise par de l'occupation ou de la préoccupation.

Si l'état est « réussi », la personnalité sera plutôt créative, active, toujours occupée et en mouvement. Elle a le goût de l'aventure. Il faut « fuir au loin », on le nomme « **Animateur** ». Sa réussite parfois fulgurante est en dents de scie.

Si l'état est « empêché », la personnalité sera plutôt matérialiste, auto-contrôlée, sécuritaire, préoccupée. Elle s'activera « sur place », c'est le « **Gestionnaire** ». Elle peut être solitaire ou repliée sur son noyau familial.

Personnalités issues de l'état de lutte

Ces personnalités ont appris que la meilleure solution est de dominer la situation ou l'adversaire. La personnalité s'épanouit dans un esprit de conquête, elle aime décider et diriger. Cependant ce pouvoir s'exerce pour le plaisir qu'il procure et non au détriment des autres.

Si l'état est « réussi », la personnalité sera « au-dessus de la mêlée », saura s'affranchir des luttes de terrain, cherchera l'harmonie du groupe qu'elle entend diriger. Elle aime organiser, répartir les rôles, éduquer, concevoir une stratégie. Sa phrase clé du « **Stratège** » est « Tous avec moi ». C'est un personnage charismatique, aimable, élégant, leader, pédagogue et mécène. Il peut être autoritaire si on lui résiste.

Si l'état est « empêché », la personnalité aura un esprit d'indépendance farouche, sera combative et pragmatique, exigeante pour elle-même et pour les autres. Relever le défi sera sa priorité, il aime briller, c'est un « **Compétiteur** ». Il se positionne seul contre tous. Il est facilement froid, ne fait pas facilement confiance et ne sait pas bien transmettre.

Personnalités issues de l'état d'inhibition de l'action

Ces personnalités résultent d'un état d'abattement, voire de dépression car le système archaïque a appris qu'il vaut mieux se faire oublier pour survivre. Assez paradoxalement, elles se ressource dans le partage avec autrui.

Si l'état est « réussi », la personnalité est chaleureuse, sentimentale, affective (attention à la dépendance affective). Elle se positionne en médiateur et s'épanouit dans un cercle restreint, connu et proche mais s'ennuie quand elle est seule. C'est le « **Participatif** ».

Si l'état est « empêché », la personnalité sera disponible, patiente, compréhensive, altruiste, elle voue sa vie à ceux qui ont le plus besoin d'aide, sans rien attendre en retour, ne prête pas attention à sa propre personne (jusqu'à la rendre froide ou austère). C'est le « **Solidaire** ».

2.2.3 Notions de personnalités primaires et secondaires

Les huit personnalités que nous avons décrites ont la possibilité de s'exprimer au travers de ce que Jacques Fradin appelle les personnalités « primaires » et « secondaires ». Ces deux modes d'expression engendrent des attitudes, des comportements et des motivations très différentes pour une même personnalité. Nous allons maintenant définir ces notions pour comprendre leur différence et leur importance dans la construction de la personnalité.

La personnalité primaire

Dans les premiers mois de vie, le cerveau n'est pas totalement achevé. Les aires limbiques et néocorticales, notamment, continuent de mûrir alors que les territoires reptiliens sont aboutis. C'est la période de l'empreinteⁱ au cours de laquelle le tempérament se forge (0 à 3 mois). Les modes réactionnels s'inscrivent dans la zone néo-limbique (gyrus cingulaire) permettant une réaction automatique, rapide, efficace mais peu adaptable.

La **personnalité primaire** qui en découle présente **trois caractéristiques fondamentales** :

1. **elle est issue de la génétique et de l'empreinte**
2. **elle est épanouissante et ressourçante**
3. **elle est désintéressée par nature et ne dépend pas du résultat**

Lorsque la personnalité s'exprime sous sa forme « primaire », l'individu agit de manière spontanée, avec plaisir et facilité. Sa vision de la vie peut paraître idéalisée, voire un peu naïve, mais rien n'entame sa bonne humeur ni sa détermination.

ⁱ L'empreinte correspond à l'apoptose des connexions nerveuses qui n'ont pas été stimulées pendant cette période.

Dans la continuité de ces caractéristiques, Fradin considère que la **motivation** associée à la personnalité primaire préexiste, qu'elle est **profonde et durable** :

« Avec nos gènes, ce processus de programmation de l'empreinte va ainsi contribuer à définir la part totalement invariante de notre personnalité et engendrer ce que nous avons nommé notre dynamique comportementale spontanée, expression comportementale de nos motivations profondes et identités personnelles. »⁴⁵

La personnalité secondaire

La personnalité secondaire se forge juste après la période de l'empreinte et tout au cours de la vie grâce aux mécanismes mémoriels de potentialisation synaptique (i.e. plasticité du réseau neuronal qui permet de modifier l'agencement des synapses pour stocker l'information)⁴⁶.

Tout comme la personnalité primaire, elle siégerait dans la zone néo-limbique. Cependant le mode de mémorisation est différent de celui de l'empreinte puisqu'il dépend des mécanismes d'apprentissages et des voies de « punition/récompense ».

La personnalité secondaire reflète la nécessaire **adaptation** de l'individu à son environnement (valeurs éducatives, familiales, sociétales...). **Elle offre une certaine protection face à la vision idéalisée et parfois naïve du tempérament mais, en contrepartie, elle héberge nos peurs, nos préjugés, nos rancunes, nos souvenirs douloureux.** Lorsque la personnalité s'exprime sous forme secondaire, les choix de vie sont guidés par le besoin d'éviter de ou fuir des situations, dans un versant négatif de la personnalité.

La **motivation** induite par la personnalité secondaire est qualifiée de **velléitaire** : elle n'est pas durable, doit sans cesse être ravivée par les circuits de la récompense et demande beaucoup d'effort à la personne qui **agit par intérêt** ou pour **suivre un modèle (sociétal, familial....)** plus que par envie.

A titre d'exemple pour l'Animateur (pour rappel, c'est une personnalité issue de la fuite réussie, qui a besoin de mouvement et d'animation) :

- un Animateur « secondaire » agit pour fuir la routine et la sédentarité
- un Animateur « primaire » agit par goût de la nouveauté et du mouvement

De plus, si la personnalité secondaire est sur-exprimée, la personne n'aura pas l'occasion d'exprimer sa personnalité primaire, c'est à dire qui elle est profondément, ce qui peut conduire à des déséquilibres, de la perte de sens et... de la démotivation.

Le **tableau 2** prend les principales caractéristiques des personnalités «primaires » et «secondaires ».

Mode d'expression de la personnalité	Primaire	Secondaire
Nature de la personnalité	Profonde Innée et immuable	Velléitaire, négative Acquise et modulable
Perception de la vie	Épanouie, idéalisée, voire naïve	Complexée, peureuse, préjugés
Comportement	Initiative, bonne humeur, aime et fait spontanément, sans effort	Dépendance, critique, mauvaise humeur, fait pour éviter autre chose, intolérance
Motivation	Spontanée, profonde, durable	Conditionnelle, superficielle, instable, velléitaire

Tableau 2: Différence d'expression des personnalités primaire et secondaire

2.2.4 La coexistence des personnalités

Plusieurs types de personnalité

Chaque individu développe plusieurs personnalités parmi les 8 types (Animateur, Philosophe...), comme autant de stratégies adaptatives, bien que souvent l'une domine. Les individualités qui en résultent voient la vie de façons très différentes, elles n'ont ni les mêmes intérêts, ni les mêmes objectifs ni les mêmes motivations.

De plus les personnalités vont pouvoir s'exprimer dans la facette primaire et/ou dans la facette secondaire, selon qu'elles auront été acquises dans les premiers mois de vie ou au fil des années et des expériences vécues (figure 18).

Ainsi chaque individu est composé de plusieurs personnalités primaires et plusieurs personnalités secondaires.

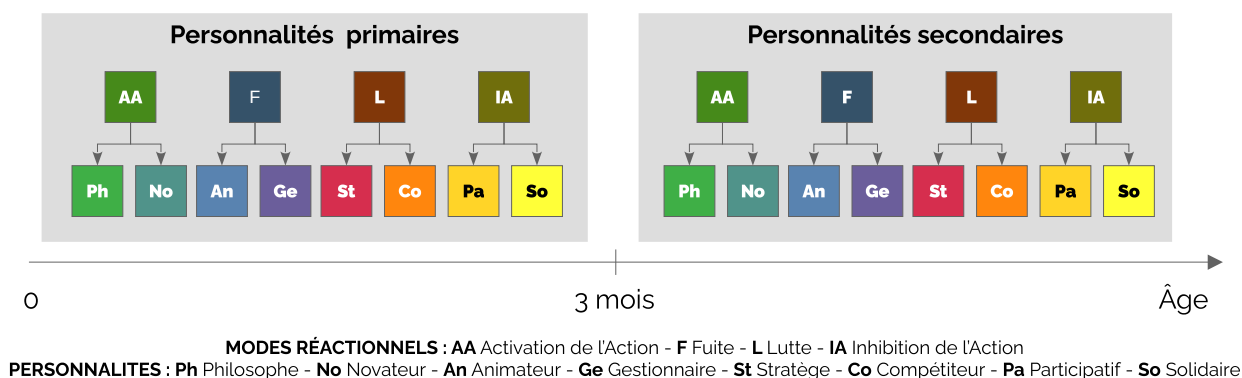


Figure 18: Vue d'ensemble des personnalités de Fradin

Il est possible que ces personnalités se manifestent plus ou moins selon les domaines de la vie. On peut facilement imaginer une personne exprimant une personnalité primaire dans ses loisirs (« c'est ma passion ! ») et une personnalité secondaire dans son travail (« parce qu'il faut bien gagner de l'argent... »). **Les personnalités peuvent se combiner harmonieusement mais aussi être en opposition.**

Harmonie des personnalités

Les personnalités secondaires peuvent être identiques aux personnalités primaires. Dans ce cas la personne exprimera à la fois son goût pour ses valeurs et son aversion pour ses anti-valeurs. Par exemple un Animateur primaire et secondaire aimera le mouvement ET fuira l'immobilisme. Cette attitude est cohérente et ne génère *a priori* pas de déséquilibre.

Conflits de personnalités

Mais il est aussi possible de combiner des personnalités primaires et secondaires opposées. Par exemple une personnalité primaire issue de l'activation de l'action (aime l'optimisme, le calme, l'observation, le plaisir...) et une personnalité secondaire issue de la lutte (déteste l'optimisme béat, la lenteur, le laisser-aller...).

Cette combinaison de personnalités opposées peut aussi avoir lieu au niveau primaire. Par exemple lorsqu'une personnalité issue d'un état « réussi » coexiste avec une autre issue d'un état « empêché ».

Ainsi certaines personnalités sont antagonistes et leur coexistence peut engendrer des conflits de personnalité. Les sources de désaccords potentiels entre personnalités sont plus ou moins nombreuses et significatives. Par exemple les personnalités du Gestionnaire et du Philosophe se confrontent fortement pour le goût de la routine, du contrôle et du sérieux du premier, quand le second est de nature positiviste, inconsciente et contemplative.

Le tableau suivant présente les valeurs qui opposent les différentes personnalités. Les désaccords les plus marqués selon les études menées par Jacques Fradin apparaissent dans les cases orangées.

(AE) Novateur	(FR) Animateur	(FE) Gestionnaire	(LR) Stratège	(LE) Compétiteur	(IR) Participatif	(IE) Solidaire	
Responsabilité Prévention --- Insouciance Positivisme	Dilapidation --- Philosophie	Routine Contrôle Sérieux --- Positivisme Insouciance Contemplation	Cohésion Mode --- Insouciance Positivisme	Efficacité Courage --- Insouciance Positivisme	Luxe Frvolité --- Positivisme Philosophie	Ascèse Effacement personnel --- Insouciance Positivisme	(AR) Philosophe
	Jeu, grands espaces Dilapidation --- Science Réflexion Prévention Responsabilité	Accumulation Routine --- Réflexion Science	Mode --- Réflexion Prévention	Courage --- Réflexion Prévention	Sentiments Frvolité Luxe --- Science Réflexion Prévention Responsabilité	Ascèse --- Prévention Responsabilité	(AE) Novateur
		Routine Contrôle Accumulation Sérieux --- Jeux, Aventure Improvisation Dilapidation	Cohésion --- Aventure Improvisation	Efficacité Courage --- Dilapidation Improvisation		Altruisme Ascèse Effacement personnel --- Improvisation Dilapidation Jeux	(FR) Animateur
			Cohésion Art de vivre Mode --- Routine Accumulation	Courage Originalité --- Routine Accumulation	Sentiments Sensualité Frvolité, Luxe --- Contrôle Accumulation Sérieux	Altruisme Ascèse Effacement personnel --- Accumulation	(FE) Gestionnaire
				Indépendance Originalité --- Cohésion Art de vivre Mode		Ascèse Effacement personnel --- Art de vivre Mode	(LR) Stratège
					Douceur Sentiments --- Efficacité Indépendance Courage Originalité	Altruisme Effacement personnel --- Indépendance Originalité	(LE) Compétiteur
						Ascèse --- Sentiments Sensualité Frvolité Luxe	(IR) Lymphatique Participatif

Légende :

Cases oranges : désaccords les plus importants

AR Activation de l'action Réussie / **AE** Activation de l'action Empêchée

FR Fuite Réussie / **FE** Fuite Empêchée

LR Lutte Réussie / **LE** Lutte Empêchée

IR Inhibition de l'action Réussie / **IE** Inhibition de l'action Empêchée

Tableau 3: Valeurs qui opposent les personnalités de Fradin

Le Gestionnaire semble être la personnalité la plus « sensible » car elle entre en conflit de valeur avec quatre autres personnalités (Solidaire, Philosophe, Stratège et Animateur), suivie de l'Animateur qui s'accorde difficilement avec le Solidaire, le Gestionnaire et le Novateur. Les autres personnalités ne rencontrent que un ou deux conflits potentiels.

Les conflits de personnalité s'apparentent peut-être à ce que Dominick LEAUD-ZACHOVAL décrit comme le « conflit tempéramental », duquel la personne a du mal à s'extraire, parce qu'elle manque d'énergie ou parce que des enjeux conscients ou inconscients l'en empêchent. Il donne l'exemple suivant :

« Un bilieux/nerveux qui aspirerait à plus de plaisir dans sa vie s'autoriserait par exemple à une relation extra-conjugale dans laquelle il vit des moments de plaisir. Si la situation perdure et qu'il ne parvient pas à prendre une décision dans un sens ou dans l'autre, un conflit tempéramental entre bilieux/nerveux et sanguin peut apparaître. Il se trouve alors tiraillé entre deux besoins : celui de lâcher prise en s'autorisant à vivre différemment avec plus de plaisir, et celui de maîtriser sa vie, et son avenir. Il ne conscientise pas forcément ces besoins mais le conflit est bien présent. »

Les « enjeux inconscients » pourraient traduire l'expression de deux personnalités de Fradin antagonistes.

2.3 QUAND FRADIN RENCONTRE HIPPOCRATE

2.3.1 Inné versus acquis

Nous avons vu qu'il existe deux modes d'expression des personnalités qui conditionnent la nature de la motivation et que l'on peut mettre en lien avec le référentiel hippocratique.

La personnalité primaire et la constitution hippocratique partagent les caractéristiques suivantes :

- innées et immuables
- représentent qui nous sommes profondément, indépendamment du contexte et de l'environnement. Vivre selon son « tempérament de Fradin » permet de trouver l'équilibre, d'être en harmonie avec sa perception de l'environnement, ses valeurs, sa personnalité profonde, de la même façon qu'une personne pourra exprimer sa personnalité hippocratique de manière équilibrée.

La personnalité secondaire pourrait, quant à elle, être mise en parallèle avec la vision dynamique et évolutive du tempérament hippocratique puisque :

- elle résulte d'un acquis adaptatif
- elle présente un versant péjoratif - du fait qu'elle empêche l'épanouissement véritable de la personne et représente un mode de « survie » adaptatif - qui pourrait rejoindre la notion de déséquilibre tempéramental hippocratique. Dominick Léaud-Zachoval nous enseigne que *« Lorsque le tempérament s'exprime de façon exacerbée, nous considérons que la capacité d'adaptation est trop sollicitée (...). C'est un glissement vers le déséquilibre humoral et la dysfonction, que nous considérons en naturopathie comme les signes précurseurs d'un processus potentiellement morbide »*⁴⁷.

Mode d'expression	Personnalité primaire	Personnalité secondaire
Référentiel Hippocratique	Constitution hippocratique	Tempérament hippocratique
A retenir	Inné Équilibre Motivation spontanée et durable	Acquis Potentiel déséquilibre en cas de surexpression ou d'excès Motivation conditionnée et faible

Tableau 4: Lien entre l'expression de la personnalité selon Fradin et le référentiel hippocratique

2.3.2 Correspondance des personnalités de Fradin et d'Hippocrate

La comparaison des personnalités de Fradin avec celles d'Hippocrate a inspiré la rédaction de mon mémoire. A première vue, les référentiels me semblaient compatibles voire complémentaires. Quatre modes réactionnels chez Fradin, quatre personnalités chez Hippocrate, les modèles devaient pouvoir s'imbriquer. En étudiant de plus près les différents traits de personnalités, il est apparu, comme je l'espérais, des correspondances intéressantes. L'esprit d'entreprise du Bilieux correspond bien aux personnalités issues de l'état de lutte et on retrouve les traits de caractère du Lymphatique chez le « Participatif » et le « Solidaire », tous deux issus de l'inhibition de l'action... mais la concordance des modes réactionnels et des personnalités Hippocratiques est devenue moins évidente lorsque je me suis intéressée au sanguin et au nerveux. Il me semblait voir ces deux personnalités mélangées dans les états issus de l'activation de l'action et de la fuite. Problème !

Avant d'aller plus loin dans la comparaison, reprenons les caractéristiques des personnalités de Fradin (tableaux 5 et 6) et des personnalités hippocratiques (tableau 7) décrites aux chapitres 2.1.2 et 2.2.2.

Mode réactionnel	Activation de l'action		Fuite	
Émotion reptilienne	Calme		Anxiété	
État	Réussi	Empêché	Réussi	Empêché
Personnalité	Philosophe	Novateur	Animateur	Gestionnaire
Phrase clé	Tout est facile	Il faut réfléchir	Au loin	Sur place
La personnalité exprimée en mode primaire aime/est...	Optimiste, épicurienne, sociable, empathique, recherche le plaisir	Observatrice, posée, réfléchie, autonome, éthique, aime la théorie, la technicité, le globalisme	Créative, active, occupée, aime animer, cherche le mouvement, l'humour, l'imprévu, le ludique	Ordonnée, économe, aime gérer, contrôler, soucieuse des détails, de la sécurité
Personnalité en excès	Insouciant, inconsciente, naïve	Distanciée, déconnectée des nécessités concrètes, misanthrope	Agitée, dispersée, séductrice, bonimenteuse	Matérialiste, individualiste, peur du risque et de la décision
La personnalité exprimée en mode secondaire n'aime pas /fuit...	Pessimisme, plaintes, exigences, rituel, complexité, maladie, régimes, absence de plaisir	Irrationnel, irresponsabilité, frivolité, court-terme, amour-propre, prétention, refus de comprendre, irrespect	Routine, sédentarité, engagement, sécurité, enfermement, moralisme, manque d'humour, conventions, planning, prévision	Incertain, perte de contrôle, fragile, précaire, désordre, dépenses, maladies cachées, aventure, mode, présent, futur, nouveauté

Tableau 5: Synthèse des personnalités de Fradin (1/2)

Mode réactionnel	Lutte		Inhibition de l'action	
Émotion reptilienne	Agressivité		Abattement	
État	Réussi	Empêché	Réussi	Empêché
Personnalité	Stratège	Compétiteur	Participatif	Solidaire
Phrase clé	Tous avec moi	Seul contre tous	Entre nous	Avec tous
La personnalité exprimée en mode primaire aime/est...	Charismatique, pédagogue, aime diriger, organiser, développer son réseau	Indépendante, combative, aime relever les défis	Chaleureuse, affective, médiatrice, Aime les cercles restreints, seconder, créer du lien	Altruiste, don de soi, patiente Aime aider, être disponible, colmater les brèches
Personnalité en excès	Surestimation de soi et de ses droits, invasion de l'espace d'autrui	Autoritaire, arbitraire, violent, pervers	Soumission, inhibition sociale	Culpabilité, sentiment de devoir, auto-dévalorisation
La personnalité exprimée en mode secondaire n'aime pas /fuit...	Laisser-aller, vulgarité, manque d'hygiène, brutalité, inculture, petites économies, conflit, trahison, vieillesse, marginalité, démodé	Faiblesse, naïveté, lâcheté, mollesse, flou, lenteur, indécision, dépendance, infantilisme, conventionnel, théories, optimisme irrationnel	Froideur affective, solitude, abandon, rejet, séparation, autonomie, conflit, inconfort, violence, matérialité, précision, technologie, science, sérieux, expertise	Égoïsme, indifférence, intolérance, corporatisme, vanité, prétention, violence, domination, inutilité, frivolité, matérialisme

Tableau 6: Synthèse des personnalités de Fradin (2/2)

Personnalité hippocratique	Sanguin	Nerveux	Bilieux	Lymphatique
Moteur	Le plaisir	Analyser	Construire et maîtriser	Servir
Traits de personnalité exprimée dans la juste mesure	Épicurien, cartésien, optimiste, jovial, actif Charismatique, chaleureux, très sociable, relationnel important, communicatif, animateur, amoureux. Émotif, expressif, sincère, spontané, enthousiaste, expansif. Peu rancunier, n'aime pas le conflit ni la contrainte. Plutôt superficiel, distrait, versatile, aime le changement, peu fidèle. « le cœur domine la pensée »	Solitaire. Discret. Concentré. Très réflexif, théoricien, méthodique, logique, observateur, analytique, perfectionniste. Ouverture particulière à la spiritualité, sagesse. Besoin de cadre, de règles, de sécurité et de stabilité. « la pensée domine le cœur »	Ambitieux, entreprenant, volontaire, enthousiaste, confiant. Passion créatrice, aime se dépasser et relever les défis, l'action, pugnace. Directif, meneur, leader naturel, rassembleur (à son image) Organisé, méthodique, efficace Sens du devoir, de la justice, de l'équité, de l'engagement. Fidèle.	Patient, serein, calme, aime la tranquillité. Rêveur, observateur, contemplatif, jouisseur. Intuitif, très créatif, persévérant Tendance mystique. Discret, mais convivial, suit le mouvement, souple, adaptable, n'aime pas prendre d'initiative. Fidèle, sensible, qualités d'écoute et d'empathie.
Traits de personnalité exprimée en excès	Recherche excessive de reconnaissance, besoin des autres pour exister Fragilité sentimentale, anxiété Inconstance, impulsivité jusqu'à l'emportement et la colère (de courte durée)	Grand stressé, anxieux, inquiet, pessimiste, dualité « tout noir ou tout blanc », angoissé, tendance à la dépression. Bavardage mental, surmenage psychique, Difficulté à vivre le corporel, refermé sur lui, froideur, rigidité	Tendance hyperactive, impatient, irritable, colérique, rancunier. Autoritaire, obstiné, rigide, peu empathique. Facilement inquiet, supporte mal les échecs (mais sait rebondir)	Fataliste et mélancolique. Paresse, excessive passivité, indécision, lenteur à se mettre en action, S'oublie pour plaire aux autres

Tableau 7: Synthèse des personnalités hippocratiques

En analysant plus finement ces différentes personnalités, des correspondances croisées sont apparues de sorte que, à chaque tempérament hippocratique, on peut associer deux personnalités de Fradin.

La **figure 19** illustre ces associations que nous allons maintenant décrire.

Les personnalités issues du mode réactionnel de la lutte dans les états « réussis » (**Stratège**) et « empêchés » (**Compétiteur**), correspondent en tout point aux traits de personnalité du **Bilieux**. Elles sont entreprenantes, actives, aiment relever des défis.

Le **Sanguin** serait issu des états « réussis » de deux modes réactionnels différents. D'une part le **Philosophe**, état « réussi » issu de l'activation de l'action, pour son côté épicurien et optimiste, d'autre part l'**Animateur**, état « réussi » de la fuite, pour son goût de l'activité, de l'animation, de la convivialité. Les états « réussis » ont pour attribut une certaine extraversion et un comportement très sociable. Les personnalités qui en dérivent ont un goût particulier pour l'instant présent et une aversion pour la contrainte. C'est une définition qui correspond bien au Sanguin et il paraît logique de retrouver uniquement des états « réussis » dans cette personnalité.

A l'inverse, le **Nerveux** serait exclusivement issu d'états « empêchés », qui sont naturellement plus individualistes et autonomes, avec une tendance à l'introversion. Ils aiment anticiper et que les choses soient claires. Ce sont aussi des états qui ont le goût de l'effort et de l'efficacité, deux paramètres moins flagrants chez le nerveux qui est capable de grands efforts réflexifs sans pour autant être centré sur un besoin d'efficacité. On retrouve chez le **Nerveux** la personnalité du **Novateur**, pour son côté réflexif et observateur, ainsi que le **Gestionnaire**, intéressé par les aspects sécuritaires, ordonné, soucieux des détails, de nature plutôt préoccupée et anxieuse.

Enfin le **Lymphatique** présente les traits du **Participatif** et du **Solidaire**, deux personnalités issues du mode réactionnel de l'inhibition de l'action avec ses volets introvertis et extravertis. Le Participatif s'épanouit dans des cercles restreints, aime seconder et créer du lien, tandis que le Solidaire, plus extravertis qui aura tendance à donner sans compter, faire preuve d'altruisme, de patience, de soutien inconditionnel.

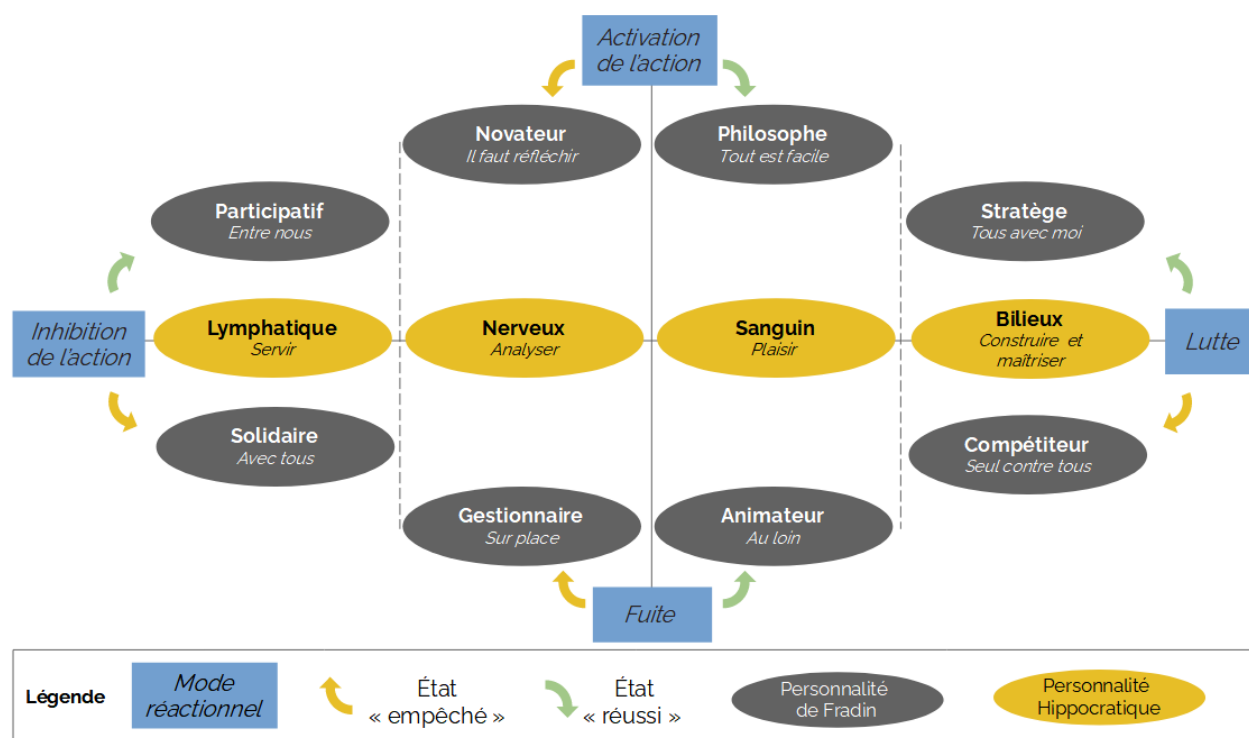


Figure 19: Correspondances des personnalités de Fradin et d'Hippocrate

Ces comparaisons étant faites (et certainement discutables!), nous allons maintenant voir comment utiliser ces personnalités lors de la consultation naturopathique pour trouver sa juste place en tant que thérapeute et savoir susciter l'intérêt et la motivation de son client.

3. UTILISER LES PERSONNALITÉS LORS DE LA CONSULTATION

Dans ce chapitre nous verrons d'abord comment identifier les personnalités lors de la consultation, puis nous apprendrons à adapter notre attitude, dans la mesure du possible, à la personnalité rencontrée.

3.1 PRÉREQUIS

Avant de se lancer dans l'exercice face à une autre personne, il est essentiel d'identifier ses propres personnalités primaires et secondaires. Cette démarche permettra ensuite d'évaluer la personnalité d'une autre personne en se basant sur des éléments factuels, en évitant autant que possible les éléments subjectifs, qui peuvent refléter notre propre personnalité. Nous devons garder à l'esprit que celle-ci a ses propres valeurs et anti-valeurs, ses jugements, ses appréhensions, ses sensibilités dont il faut tenir compte dans notre appréciation de l'autre.

Une bonne connaissance de sa personnalité permet aussi d'accepter plus facilement des points de vue divergents et des comportements à l'opposé de ses valeurs. Elle facilite une attitude empathique et congruente du thérapeute face à son client. En effet, en réalisant ce travail personnel, le thérapeute comprend (et intègre) qu'il existe des façons d'être au monde fondamentalement différentes et que ces différences sont des richesses qui méritent d'être reconnues et acceptées telles qu'elles sont.

3.2 IDENTIFIER LES PERSONNALITÉS

3.2.1 Étape n°1 : déterminer le mode d'expression de la personnalité (primaire ou secondaire)

Le naturopathe devrait chercher à mobiliser la motivation de son client. Nous savons maintenant que, si la personne exprime principalement sa (ou ses) personnalité secondaire, c'est-à-dire une personnalité qui engendre une motivation velléitaire non durable, elle ne pourra pas mobiliser une motivation profonde pour déployer les conseils naturopathiques.

La première étape consiste donc à déterminer, lors de l'anamnèse, sous quel mode s'exprime la personnalité du client. Notre attention se portera sur le comportement et l'attitude de la personne, sur sa façon de formuler ses propos et de répondre aux questions.

La personnalité primaire étant constitutionnelle et immuable, on peut poser l'hypothèse que l'attitude d'un individu exprimant sa personnalité primaire correspondra aux caractéristiques attendues de la personnalité hippocratique constitutionnelle. A l'inverse, on peut supposer que l'observation d'une attitude différente de celle attendue par la constitution hippocratique révélerait la dominance d'une personnalité secondaire. Ces hypothèses restent à confirmer.

L'identification de la personnalité requiert une écoute attentive et un sens de l'observation aiguisé, que les naturopathes ont déjà pu développer dans leur pratique de la consultation, notamment lors des observations morphopsychologiques du bilan de vitalité.

Nous avons vu au [chapitre 2.2.4](#) qu'une personne est souvent porteuse de plusieurs personnalités primaires et plusieurs personnalités secondaires et que ces personnalités peuvent s'exprimer différemment selon les domaines de la vie. Ainsi l'identification de la personnalité peut être délicate et demande beaucoup de discernement.

La personnalité primaire peut toujours être identifiée en enquêtant sur ce que la personne aime et en vérifiant que ses activités correspondent à ses goûts. Il faut être vigilant car la personnalité secondaire peut refouler fortement la personnalité primaire. Par exemple un Nerveux-Gestionnaire primaire (fuite empêchée) peut être censuré par un Sanguin-Animateur secondaire (fuite réussie) qui reprochera au gestionnaire d'être trop routinier, sérieux, triste à mourir... On comprend alors que c'est la personnalité secondaire qui s'exprime car elle fait des reproches et dénigre l'autre.

Le **tableau 8** décrit les attitudes que l'on peut s'attendre à observer lors de la consultation, selon les questions posées dans l'anamnèse.

	Attitude d'une personnalité primaire	Attitude d'une personnalité secondaire
Motif de consultation	Demande en lien avec un besoin personnel de changement, d'évolution. Cherche des solutions.	Consulte pour faire plaisir à son entourage, motif en lien avec l'apparence (regard d'autrui), cherche à fuir un problème, aimerait faire mais n'y arrive pas. Peur de ne pas réussir.
Correspondance morpho-psychologique	<i>Hypothèse à confirmer</i> : adéquation entre le comportement observé et le comportement attendu de la constitution hippocratique.	<i>Hypothèse à confirmer</i> : dissonance entre le comportement observé et le comportement attendu de la constitution hippocratique.
Attitude générale	Initiative, pro-action, dynamisme, bonne humeur.	Morosité, mauvaise humeur, réactivité, critique, dépendance, dramatise.
Face à l'action	Affiche une certaine détente et décontraction.	Facilement tendue, nerveuse, anxieuse, agitée, susceptible. Stressable et stressante.
Loisirs	Choisis par passion, prennent une place importante, semblent essentiels à l'équilibre de la personne.	Choisis pour faire plaisir à quelqu'un, par défaut, par nécessité ou utilité, demandent des efforts pour les réaliser.
Métier	Source de plaisir, métier de cœur, réalisé avec aisance, peut se confondre avec les loisirs ou centres d'intérêts, peu sensible au salaire ou à la reconnaissance.	Peut être vécu difficilement. « Il faut bien travailler », « j'ai besoin d'argent », job alimentaire. S'il est apprécié, dépendra de la reconnaissance obtenue, des résultats obtenus, du salaire, de l'échelle sociale. Atteinte des « limites de compétences ».
Consultation de suivi	Conseils naturopathiques mis en place ou a minima testés sur une certaine durée.	Conseils naturopathiques peu ou pas appliqués, difficulté à changer, à trouver les produits, à commencer ou maintenir une cure.

Tableau 8: Indices d'identification des personnalités primaires et secondaires

Dans un premier temps, on pourra se contenter d'identifier les dominances marquées et s'assurer que le motif de consultation émane d'une personnalité primaire.

Nous cherchons avant tout à identifier s'il existe une dominance de personnalité primaire ou secondaire dans le but de mieux accompagner la personne, de créer un espace d'échange bienveillant et constructif et de l'aider à sortir d'une impasse motivationnelle. Avec l'expérience, on pourra affiner ses perceptions et définir de manière plus précise la composition globale de la personnalité.

3.2.2 Étape n°2 : déterminer les personnalités (primaires)

La connaissance des personnalités qui s'expriment de manière primaire permet d'affiner notre compréhension du fonctionnement psychoémotionnel de notre client et d'aller chercher sa motivation profonde.

Cette étape pourrait être réalisée pour les personnalités secondaires, mais il me semble que l'intérêt est limité dans le cadre de la consultation naturopathique. En effet, si le client exprime principalement une personnalité secondaire, nous verrons au chapitre suivant qu'il sera nécessaire de le réorienter sur sa personnalité primaire pour l'aider à trouver un nouvel élan et une motivation franche dans sa vie. Et ce, quelle que soit sa personnalité secondaire car nous devons « parler » à sa personnalité primaire pour le motiver. Ainsi, pour l'aspect motivationnel de l'accompagnement naturopathique, il ne me semble pas nécessaire de déterminer les typologies de personnalités secondaires.

Voyons maintenant comment procéder.

En partant de la constitution hippocratique (déterminée par les observations morphologiques lors du bilan de vitalité), il ne reste qu'une étape pour déterminer la personnalité de Fradin (synthèse en [tableau 9](#)). Bien entendu chaque personnalité est souvent une combinaison de différents types. Si aucune personnalité ne domine vraiment les autres, il faudra identifier et prendre en compte les deux principales. Lors de cette étape, il faut également identifier si la personnalité s'exprime de manière équilibrée ou non.

Je conseille d'avoir la [figure 19](#) sous les yeux pour poursuivre la lecture !

Commençons par le Sanguin. Nous avons vu que ses personnalités de Fradin sont toutes les deux issues d'états « réussis », soit à tendance extravertie, favorisant l'art de vivre et la créativité. Il faut donc distinguer si nous avons à faire à une personnalité issue du mode réaction de l'activation de l'action (Philosophe) ou bien de la fuite (Animateur). Nous nous baserons sur les caractéristiques de ces deux personnalités.

- Le **Sanguin-Philosophe** est un optimiste-né, qui aime prendre le temps et jouir de la vie, il tient plus que tout à sa liberté.

En excès, il fait preuve d'inconscience, de naïveté, de crédulité.

- Le **Sanguin-Animateur** sera plus tourné vers l'action, la fantaisie, le changement. Il est curieux, ouvert, aime quand ça bouge.

En excès, il s'agite, se disperse, tombe dans une attitude séductrice.

Les sous-personnalités du Nerveux résultent d'états « empêchés ». Ce sont donc des personnalités très autonomes, plutôt introverties. Là encore nous évaluerons les attributs des personnalités de Fradin pour établir la distinction.

- Le **Nerveux-Novateur** est particulièrement réflexif et observateur. Il aime la technicité, la théorie, la vision globale. Il fait preuve d'autonomie. Son activité mentale est très présente (et essentielle) et il sait prendre du recul sur une situation.

En excès, il est déconnecté des nécessités concrètes et immédiates, il s'isole socialement et peut devenir misanthrope.

- Le **Nerveux-Gestionnaire** montrera plus d'intérêt pour l'organisation, le cadre, la rigueur. Il aime contrôler la situation et s'engager plus « physiquement » que le Novateur.

En excès, il devient très individualiste et matérialiste, il craint la prise de risque et refuse de prendre des décisions. Il a une tendance anxieuse et obsessionnelle.

Le Bileux décline ses personnalités issues du mode réactionnel de lutte. Il peut donc exprimer l'état « réussi » ou bien l'état « empêché ».

- Le **Bileux-Stratège** est plutôt extraverti et charismatique. Il recherche le plaisir immédiat, est sensible à l'esthétique et au prestige. Il est pédagogue, aime organiser, diriger mais aussi prendre des risques. Il fait preuve de loyauté.

En excès, il se sur-estime, outrepassé ses droits et tend à envahir l'espace d'autrui.

- Le **Bileux-Compétiteur** est ambitieux, il a un plus grand sens de la responsabilité et supporte le plaisir différé. Plus indépendant et autonome, il sait s'auto-contraindre. Son esprit est combatif et il aime relever les défis (en étant bien préparé).

En excès, il est autoritaire, arbitraire, parfois violent et pervers.

Enfin le Lymphatique présente deux sous-personnalités issues de l'inhibition de l'action qui vont aussi s'exprimer selon l'état « réussi » ou « empêché ».

- Le **Lymphatique-Participatif** est chaleureux, affectif mais discret, il s'épanouit dans un cercle restreint, c'est un bon second, médiateur, qui sait créer des liens dans une équipe. Il présente les caractéristiques de l'état « réussi » à savoir l'insouciance, l'appétence pour le plaisir immédiat, l'imprévu, la facilité, l'esthétique.

En excès, il est soumis et inhibé socialement.

- Le **Lymphatique-Solidaire** est patient, très altruiste, modeste, simple, dans le don de sa personne, peu soucieux du plaisir immédiat. Son moteur est d'apporter de l'aide, d'être disponible. La facette « empêchée » de son mode réactionnel le rend autonome, fiable, responsable. Il préfère anticiper et prévenir.

En excès, il se sent coupable, se dévalorise, s'oublie face à son sens du devoir, a tendance à la dépression.

Le **tableau 9** résume les caractéristiques de ces personnalités lorsqu'elles sont équilibrées.

Personnalité d'Hippocrate		Personnalité de Fradin	
Sanguin	➡ Optimisme ++, prend son temps, attachement à la liberté ++	➡	Philosophe
	➡ Action, mouvement++, fantaisie, changement, curiosité, ouverture	➡	Animateur
Nerveux	➡ Réflexion++, observation, distanciation.	➡	Novateur
	➡ Organisation, cadre, rigueur, contrôle de la situation++.	➡	Gestionnaire
Bileux	➡ Charismatique, plaisir immédiat, organisé, prise de risque	➡	Stratège
	➡ Autonome, responsable, plaisir différé, préparation, défis	➡	Compétiteur
Lymphatique	➡ Créer du lien, cercle restreint, insouciance, facilité, plaisir immédiat	➡	Participatif
	➡ Don de soi++, altruisme, anticipation, responsable, fiable	➡	Solidaire

Tableau 9: Aide à l'identification des personnalités selon la constitution hippocratique

3.3.3 Pour aller plus loin

Pour aller plus loin dans l'identification des personnalités et déterminer précisément quelles sont les parts de telle ou telle personnalité, J. Fradin a créé le « questionnaire IPa© » qui permet de calculer des coefficients de motivation et de persévérance et mieux rendre compte du rapport de force entre personnalité primaire et secondaire.

Ce questionnaire est protégé et n'est pas en accès libre. On peut cependant procéder « à la main », en questionnant la personne sur ce qu'elle fait spontanément et ce qu'elle évite spontanément, en s'appuyant sur les valeurs de chaque personnalités définies dans les [tableaux 5 et 6](#).

On comptabilise le nombre de valeurs cochées dans chaque type de personnalité pour établir des pourcentages d'expression de chaque personnalité.

Le [tableau 10](#) illustre le calcul d'indice de personnalité pour les caractéristiques de l'Animateur « primaire » et du Solidaire « secondaire ».

Animateur « primaire »	Solidaire « secondaire »
• A une créativité développée • Est active, occupée ✓ Aime animer • Aime le mouvement ✓ Aime l'humour ✓ Aime l'imprévu	• Fuit l'égoïsme et l'indifférence ✓ Déteste l'intolérance et le corporatisme • Ne supporte pas la vanité, la prétention ✓ Fuit la violence, la domination • N'aime pas l'inutile, le frivole • N'aime pas le matérialisme
<i>4 éléments cochés sur les 6 soit un indice de personnalité de 66 %</i>	<i>2 éléments cochés sur les 6 soit un indice de personnalité de 33 %</i>

Tableau 10: Exemple de calcul de l'indice de personnalité

Cependant cette méthode me semble difficilement applicable au cours d'un entretien naturopathique car elle demande beaucoup de temps pour établir le questionnaire et analyser les réponses. Si cela paraît nécessaire, il faudra soit réorienter le client vers un psychologue compétent dans cette technique, soit prévoir un RDV spécifique à ce travail.

Maintenant que nous avons appris à différencier les personnalités primaires des personnalités secondaires ainsi qu'à définir le type de personnalité, nous allons nous intéresser à l'attitude à adopter selon la situation rencontrée.

3.3 ATTITUDE À ADOPTER

3.3.1 Si la personnalité est principalement « secondaire »

Sortir de l'impasse

Lorsque les personnalités secondaires dominent, quelles qu'elles soient, la personne est extrêmement sensible à l'échec, sa motivation est superficielle, elle manque d'autonomie et se montre peu persévérante. **Les personnalités primaires sont alors étouffées par les personnalités secondaires, par manque de conscience de soi ou par auto-dévalorisation.**

Il se peut aussi que le comportement de la personne apparaisse excessif et qu'il engendre de la souffrance pour elle-même voire pour son entourage. Cela peut se traduire par une attitude en permanence « ronchon », « malade » ou encore démesurément colérique. Il faut garder en tête que cette situation révèle souvent un **bénéfice caché** pour la personne, comme échapper à une contrainte, **que nous chercherons à identifier.**

Dans ces conditions il est difficile d'établir un programme d'hygiène vitale susceptible d'être appliqué. Le client n'est pas motivé à mettre en œuvre les conseils donnés, il aura tendance à annuler les RDV de suivi ou à revenir en expliquant qu'il n'a pas réussi à suivre sa cure ou à mettre en place l'exercice de respiration... Avant de chercher à mettre en place un quelconque changement d'hygiène de vie, nous chercherons à inciter la personne à retrouver de l'authenticité et à se (re)connecter à ses désirs profonds et personnels, c'est à dire à sa personnalité primaire.

La personnalité secondaire a tendance à dramatiser, à voir le négatif. Pourtant, ce mode de pensée n'est ni épanouissant ni adapté à la vie moderne. « *Point n'est besoin de dramatiser pour échapper à la trop grande naïveté des personnalités primaires. On peut tout à fait prendre la mesure d'une situation négative sans pour autant faire preuve d'un optimisme béat* » nous explique J. Fradin.

Pour changer de mode de perception, il faudra mobiliser les capacités du cortex préfrontal pour relativiser, ouvrir son esprit et prendre du recul. J. Fradin a créé une méthode qu'il nomme Gestion des Modes Mentaux (GMM).

La Gestion des Modes Mentaux

Dans le chapitre sur l'anatomie et la physiologie du cerveau, nous avons vu que les émotions, tout comme les personnalités, siègent dans les zones limbiques et qu'il existe au niveau du cortex préfrontal des capacités cognitives qui permettent de faire face à la nouveauté, de s'adapter, de raisonner, d'élargir les points de vue bref, de faire preuve « d'intelligence ». Nous avons aussi vu que les perceptions des zones préfrontales et des zones limbiques sont antagonistes, ces dernières ayant un fonctionnement automatique conservateur et archaïque, entraînant des incompréhensions internes source de stress. En résumé le stress moderne, c'est-à-dire hors danger de survie, ne serait qu'un déficit d'adaptation personnelle.

Pour autant, il est possible de solliciter le mode préfrontal de manière appropriée, pour qu'il dialogue intelligemment avec les zones limbiques et permette à la personne de retrouver son calme, voire de s'épanouir dans toute sa puissance créative. Antonio Damasio considère que le préfrontal a la capacité de réunir le cœur et la raison.

Les expériences cliniques réalisées par J. Fradin ont démontré que « *la stimulation cognitive systématique du mode mental préfrontal permet de prétendre à un mode de fonctionnement apaisant et ouvert. Les travaux réalisés sur l'imagerie médicale révèlent par exemple que la méditation des moines tibétains comme le Dalaï Lama recrute intensément le préfrontal* »⁴⁸.

Les caractéristiques du mode automatique limbique et du mode adaptatif préfrontal sont les suivantes⁴⁹.

Mode mental automatique	Mode mental adaptatif
Géré par les zones limbiques et le cortex sensorimoteur	Géré par le cortex pré-frontal, relié à toutes les parties du cerveau, qu'il englobe.
Mode « économique », fiable et efficace pour gérer les situations basiques et connues (les plus courantes),	Multitâche, multidimensionnel, chef d'orchestre. Gère l'inconnu et le complexe, Improviser, cherche à comprendre, questionner, chercher de nouvelles façons de faire, de penser.
Porte le cœur des personnalités (primaires et secondaires), les émotions, les désirs profonds, permet de fixer les apprentissages.	Porte l'intuition, la créativité, les sentiments.
Fonctionne selon les caractéristiques suivantes : 1) Routine : attrait pour les habitudes, le connu, le maîtrisé, peur de la nouveauté 2) Refus de l'imprévu : persévération, rigidité, obstination, résistance aveugle au changement, à l'anticipation 3) Dichotomie : vision simplifiée, dualité (vrai/faux, bon/mauvais, bien/mal), permet une décision rapide utile dans les situations maîtrisées 4) Certitudes : affirmation de soi, sensation de détenir toute la vérité 5) Empirisme : recherche de l'opérationnel, de l'utile, du résultat, aversion pour la réflexion 6) Image sociale : reflète l'instinct grégaire, sensibilité au regard d'autrui, au jugement du groupe, au positionnement hiérarchique, ressentis de fierté mais aussi de honte, de ridicule	Fonctionne selon les caractéristiques suivantes : 1) Ouverture : curiosité sensorielle, recherche active, exploration, esprit de découverte, quête de différence 2) Acceptation : Adaptation, fluidité, capacité à s'ouvrir à l'imprévu, à accepter l'échec ou la souffrance comme source d'apprentissage, de renouveau, de rebond 3) Nuance : perception concomitante du détail et de la complexité, conception des intermédiaires, de la complexité, des avantages cachés. 4) Relativité : capacité à prendre du recul, conscience des visions divergentes entre individus, compréhension que les perceptions ne reflètent pas la réalité pleine et entière 5) Rationalité : réflexion logique, recherche des mécanismes cachés qui animent le monde, sentiment que tout pourrait se comprendre, « sixième sens » 6) Opinion personnelle : conscience des individualités qui forment le groupe, affirmation de ses opinions sans peur du jugement, remise en question de ses opinions (« qu'est-ce qu'avoir raison ? »)

Tableau 11: Comparaison du Mode Mental Automatique et du Mode Mental Adaptatif

A la lecture de ce tableau, on peut comprendre pourquoi ces deux modes mentaux ont du mal à s'entendre. Leurs visions sont radicalement opposées et pourtant elles coexistent dans le cerveau...

L'objectif de la Gestion des Modes Mentaux est d'identifier le mode mental dans lequel se trouve le client pour mettre en avant l'origine cognitive de son stress. Cette approche permet de développer des stratégies pour gérer et canaliser le stress de manière constructive en supprimant le conflit entre le mode automatique et le mode adaptatif préfrontal. En effet la mobilisation du mode préfrontal permet de relativiser les difficultés qu'il rencontre (notamment avec sa personnalité secondaire) et l'aider à retrouver de la sérénité et de motivation (et de remobiliser sa personnalité primaire).

Ces notions peuvent paraître assez abstraites au premier abord et il m'a fallu du temps pour les comprendre (du moins en partie...). Si cela peut aider le lecteur, je précise que le mode préfrontal, qui permet cette ouverture d'esprit, cette adaptabilité, cette confiance en soi et cette aisance est différent de la personnalité primaire. Certes la personnalité primaire semble détenir le même « pouvoir » sur l'aisance et la facilité à faire, mais elle ne permet pas l'ouverture et la curiosité du mode préfrontal. La personnalité primaire reste coincée dans sa vision, aussi idéale soit-elle, de même que la personnalité secondaire est bloquée dans ses schémas négatifs. On peut considérer que le tout s'imbrique, tel que l'illustre la *figure 20*.

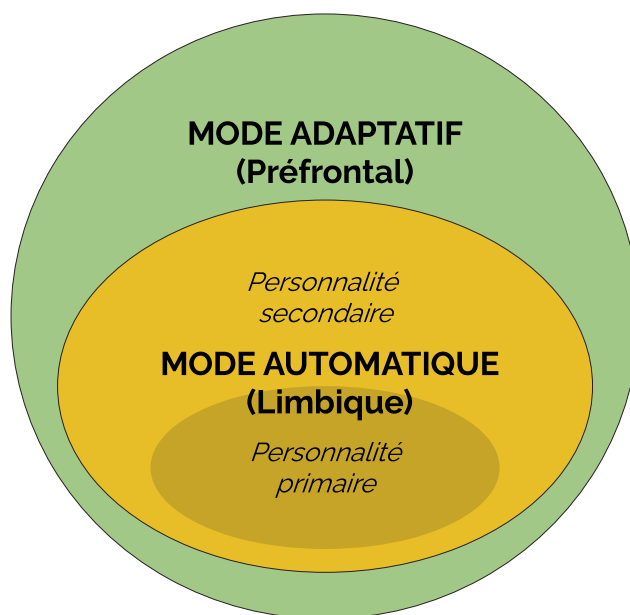


Figure 20: Imbrication des Modes Mentaux et des Personnalités

Pour aller plus loin dans la compréhension de la Gestion des Modes Mentaux, le lecteur pourra se référer aux ouvrages de Fradin « *L'intelligence du Stress, Mieux vivre avec les neurosciences* » et « *La thérapie neurocognitive et comportementale, Prise en charge neurocomportementale des troubles psychologiques et psychiatriques* ».

Dans le cadre de la consultation naturopathique et de nos efforts pour remobiliser la motivation de notre client, nous pourrions analyser avec lui son positionnement mental (automatique ou adaptatif) face au motif de consultation (ou face à une problématique limitante, stressante ou pour laquelle il n'arrive pas à améliorer sa situation).

Comment faire ? La méthode ne dépend pas du type de personnalité secondaire (Philosophe, Participatif...). De manière générale, le naturopathe doit :

- Garder en tête que la personnalité est plutôt instable, susceptible et facilement démotivée.
- Avoir une **attitude neutre et factuelle**.

- Poser des **questions ouvertes**, éviter de critiquer, juger, dévaloriser ou ignorer.
- Considérer la personne de bonne foi (même si la mauvaise foi paraît criante !) pour l'amener à transformer elle-même ses (fausses) excuses en propositions constructives
- Éviter les paroles démotivantes qui vont réactiver des vécus émotionnels difficiles à l'origine de la personnalité secondaire et chercher des paroles motivantes qui vont « parler » à la personnalité primaire pour tenter de la raviver.
- Ne pas tomber dans le **piège de donner la reconnaissance ou la récompense** qu'attend la personnalité secondaire velléitaire.
- **Se montrer ferme sur le fond**, ne pas permettre d'échapper à la contrainte ou a minima demander une contrepartie équitable.

En gardant cette attitude, nous pourrions remplir le **tableau 12** avec notre client en le questionnant autour du sujet choisi (motif de consultation ou situation source de stress par exemple).

Paramètres du Mode Automatique	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Paramètres du Mode Adaptatif
Stress										Sérénité
Routine										Ouverture
Refus de l'imprévu										Acceptation
Dichotomie										Nuance
Certitudes										Relativité
Empirisme										Rationalité
Image sociale										Opinion personnelle

Tableau 12: Échelle de cotation des modes mentaux et du niveau de stress

La prise de conscience de la dominance du mode mental automatique, qui se traduira par des notes inférieures à 5 dans la majorité des items, permet à elle seule de mobiliser les capacités adaptatives et réflexives du mode préfrontal. Nous pourrions inviter notre client à s'interroger sur le bien-fondé de ses peurs et de ses croyances limitantes et l'encourager à s'ouvrir petit à petit à de nouvelles expériences, à de nouvelles façons de voir les choses.

Cette expérience devrait permettre à notre client de comprendre que sa problématique peut trouver une solution grâce à un changement de point de vue et qu'il n'est pas nécessairement coincé sans sa situation. En ouvrant ces possibilités, le préfrontal pourra laisser plus de place à la personnalité primaire pour s'exprimer et amenuiser les craintes de la personnalité secondaire. Notre client sera moins stressé, plus centré sur ses besoins et ses intérêts profonds ce qui devrait avoir pour conséquence de le remotiver.

Pour aller plus loin dans la maîtrise de cet outil, on pourra l'orienter vers des Thérapies Cognitives et Comportementales (TCC) ou des Thérapies Neurocognitives et Comportementales (TNC).

Par ailleurs il est probable que la personne fonctionnant sur sa (ou ses) personnalité secondaire soit sous l'emprise d'un stress chronique ou d'un déséquilibre émotionnel, tout particulièrement lorsqu'elle n'arrive pas à mobiliser ses capacités adaptatives préfrontales pour changer de mode mental et basculer en personnalité primaire. On pourra alors lui proposer des techniques de gestion du stress et des émotions.

Outils de l'équilibre neuro-émotionnel

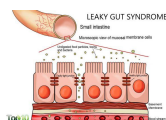
Cette section ne se veut pas exhaustive mais rappelle les principales techniques et outils naturopathiques de l'équilibre nerveux et émotionnel⁵⁰.

Alimentation

Vérifier les apports en nutriments nécessaires au bon fonctionnement du système nerveux (neuro-nutrition du Dr Olivier Coudron) :



- synthèse des neurotransmetteurs (Fer, Zinc, Cuivre, Magnésium, Vitamine C, Vitamines B3, B6, B9, B12)
- libération des neurotransmetteurs (Magnésium, Acides gras poly-insaturés, anti-oxydants),
- micro-nutrition du cerveau (Fer, Tyrosine et tryptophane, Iode, Magnésium, Vit B1, B5, B6, B9, B12, Vit C, Zinc, Vit D, AGPI)

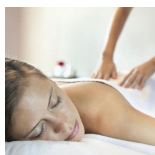


S'assurer des capacités d'assimilation (lutte contre l'hyperperméabilité intestinale, l'inflammation, les dysbioses, qualité de la muqueuse et du mucus intestinal)



Adopter un régime alimentaire anti-inflammatoire, hypotoxique, à Index Glycémique bas, la chrono-nutrition (Dr Delabos.)

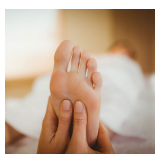
Techniques manuelles



Massages relaxants : cette technique me paraît particulièrement adaptée en cas de sur-expression d'une personnalité secondaire car elle permet de reprendre contact avec son corps, c'est à dire sa constitution, son être profond.



Massage du ventre Chi Nei Tsang pour stimuler le nerf vague et rétablir l'équilibre ortho / para-sympathicotonique.

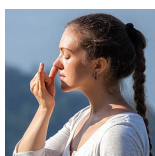


Réflexologie plantaire, pour ses effets profondément relaxants et/ou pour entamer une reconnexion au corps lorsque le massage global n'est pas accepté.

Techniques respiratoires



Cohérence cardiaque pour rétablir l'équilibre ortho/parasymphaticotonique



Nadi shodhana ou respiration alternée pour trouver l'apaisement à l'intérieur de soi.

Fleurs de Bach

Elles peuvent toutes être utiles selon l'état émotionnel de la personne, cependant certaines me semblent communes à une personnalité secondaire dominante :



Horn Beam (Charme)

Contre le manque de sens, le raz le bol, la lassitude, pour retrouver la motivation, l'envie d'agir, de redémarrer.



Vervain (Verveine)

Pour accepter différents chemins possibles et arrêter de croire que l'on détient la vérité unique.



Scleranthus

Contre l'indécision et la dualité [entre deux personnalités], pour faire des choix et s'engager [sur sa personnalité primaire].



White Chestnut (Marronnier blanc)

Aide à retrouver la créativité en cas de rumination mentale, de pensées répétitives.



Wild Oat (Folle avoine)

Pour trouver sa vocation, faire des choix d'harmonie.

Plantes adaptogènes

- **Aubépine** (stress d'appréhension, anxiété avec somatisation cardiaque)
- **Cassis** (soutien des glandes surrénales en période de stress)
- **Rhodiola** (troubles cognitifs et de l'humeur, épuisement, dépression, stress)
- **Ginseng** (troubles cognitifs lors de stress chroniques ou répétés)
- **Marjolaine** (stress avec somatisation digestive haute)
- **Réglisse** (stress chronique sur terrain inflammatoire, burn-out, hyperperméabilité intestinale)
- **Mélisse** (troubles du sommeil, anxiété légère, somatisation digestive gastro-intestinale)
- **Griffonia** (dépression avec déficit sérotoninergique, trouble du comportement alimentaire)
- **Mucuna** (dépression avec déficit dopaminergique)
- **Millepertuis** (dépression, addiction)
- **Safran** (dépression sur terrain inflammatoire)
- **Passiflore** (anxiété avec agitation)
- ...

Et bien sur la relaxation, la méditation, le yoga et la pratique d'une activité physique adaptée, la qualité du sommeil, le contact avec la nature, les relations sociales harmonieuses et l'expression artistique !

Au-delà de ces techniques connues pour rétablir l'équilibre nerveux et émotionnel, je voudrais également citer des réflexions partagées lors du Sommet du Jeûne (2ème édition de mars 2022) sur la conscience des liens corps-esprit permise par le jeûne. En effet dans notre démarche nous cherchons à reconnecter la personne à qui elle est profondément, et ces témoignages ont attiré mon attention.

« Le jeûne doit permettre d'accéder à un changement de comportement. Moi qui gère des patients avec des maladies chroniques toute la journée, on connaît tous ces déséquilibres du vivant, on l'identifie chez les gens mais on a énormément de mal à leur faire changer de comportement. Et je pense qu'une des grandes dimensions du jeûne, un des grands bénéfices, c'est de permettre des changements de comportement au long terme. » Dr Guillaume Bonnaud Médecin gastro-entérologue et proctologue chirurgical hospitalier privé.

« Les changements de comportement ne sont pas que d'ordre alimentaire (...) le jeûne peut favoriser, par cette prise de distance, par le fait de ne plus être dans l'automatisme, dans le mécanisme automatique de l'alimentation, ça peut permettre cette prise de recul qui peut permettre le changement de comportement dans d'autres domaines. Je suis persuadé que des gens qui auraient des problèmes d'addiction dans d'autres domaines (sexualité, jeux...), un jeûne un peu long peut les aider à prendre du recul, à avoir une lucidité, une clarté d'esprit, d'avoir le corps et les émotions plus apaisés et du coup de réorienter certainement leurs vies et peut-être que des habitudes nouvelles dans d'autres domaines peuvent surgir à l'intérieur d'un jeûne. » Frédéric Lenoir Philosophe, sociologue, historien des religions, conférencier et écrivain.

Mais peut-être faudra-t-il faire un travail préalable pour que la personne accepte déjà de jeûner !

3.2.2 Si la personnalité est principalement « primaire »

Lorsqu'une personnalité est clairement identifiée et semble prépondérante sur les autres, l'attitude du naturopathe pourra s'adapter tel quel décrit ci-dessous (tableau 13).

Nous avons vu qu'il est possible que la personnalité soit sur-exprimée et qu'elle engendre de la souffrance pour la personne. Dans ce cas l'accompagnement devra aussi se porter sur les difficultés rencontrées par ces personnalités difficiles. Les indications sont mentionnées en *italique* dans le tableau et précédées d'une étoile.

SANGUIN	
Attitude générale	
Être décontracté, avenant, positif. Cadrer sur les objectifs avec un ton léger, sans sévérité ni attitude moralisatrice. Respecter la liberté d'action, l'autonomie, l'inciter à exprimer le problème pour trouver la solution avec lui. Éviter de contraindre ou de proposer un cadre strict (défini ou répétitif).	
Attitude ciblée	
Philosophe	Le mettre à l'aise en étant soi-même simple, léger, positif, chaleureux. Faire preuve de patience, laisser du temps, de l'autonomie, de la liberté (il est peu enclin à la contrainte dans la durée). Valoriser l'auto-organisation. Dialoguer, questionner, dédramatiser. Mobiliser sa capacité à positiver. <i>* Accompagner face aux difficultés rencontrées dans la réflexion, la responsabilisation, l'anticipation.</i>
Animateur	Se positionner en complice, plaisanter, utiliser sa capacité à jouer. Poser des questions ouvertes détournées, lui faire trouver ses propres réponses (même farfelues) en utilisant sa créativité, être patient. Valoriser ses activités relationnelles, son extraversion, sa mobilité. <i>* Accompagner face aux difficultés rencontrées dans la concentration, la réflexion, la structuration et l'engagement.</i>

NERVEUX	
Attitude générale	
Impliquer et laisser de l'autonomie dans les choix en respectant son sens des responsabilités. Ne pas mettre la pression ni frustrer. Rester cohérent et factuel.	
Attitude ciblée	
Novateur	Faire réfléchir sur les enjeux cachés, expliquer les objectifs finaux, les bénéfices à long terme. <i>* Accompagner face aux difficultés rencontrées dans la mise en pratique, dans le lien au corporel, la sociabilisation, la prise de parole en public.</i>
Gestionnaire	Rassurer tout en précisant les détails. Valoriser sa participation et son anticipation. Poser des questions ouvertes, se positionner en co-équipier, Éviter les contraintes, le jugement, la menace, l'agression. <i>* Accompagner face aux difficultés rencontrées dans la prise de risque, le partage des idées.</i>

BILIEUX	
Attitude générale	
Adopter un positionnement particulièrement clair, être dans son rôle et assumer ses compétences. Rester factuel, précis et juste. Prendre en compte l'intérêt du client pour la relation à l'autre, favoriser le dialogue, l'échange, l'écoute. Éviter les reproches, menaces, l'infantilisation, la lenteur. Faire preuve de respect, de calme. Éviter d'être froid, distant, fermé ou fuyant.	
Attitude ciblée	
Stratège	Respecter son besoin de stratégie, d'organisation, voire de négociation. Trouver avec lui les solutions, cadrer sans sévérité ni morale. * <i>Accompagner face aux difficultés rencontrées dans l'ouverture aux autres, l'écoute, l'observation, la spontanéité.</i>
Compétiteur	Aller à l'essentiel, viser l'efficacité, la simplicité. Proposer des défis, le laisser faire preuve d'initiative, d'originalité, lui donner de l'indépendance. S'appuyer sur son sens des responsabilités. * <i>Accompagner face aux difficultés rencontrées dans la curiosité, l'ouverture, l'autocritique, le respect des règles et l'expression de ses sentiments.</i>

LYMPHATIQUE	
Attitude générale	
Assumer pleinement son rôle et sa fonction pour rassurer en montrant un cadre clair. Favoriser l'échange, l'écoute et faire preuve d'empathie. Utiliser des analogies et un vocabulaire imagé. Se positionner en accompagnateur, donner du soutien, encourager. Ne pas nier l'état et les ressentis du client, respecter son retrait, éviter d'être froid, distant, fermé ou fuyant.	
Attitude ciblée	
Participatif	Construire avec lui dans un esprit d'équipe décontracté sans oublier qu'il aime être dans le rôle de l'assistant. Lui apporter du soutien et de l'encadrement. * <i>Accompagner face aux difficultés rencontrées dans la prise d'initiative, l'action solitaire, l'autonomie, la prise de parole en public, le leadership.</i>
Solidaire	Faire valoir son sens du devoir, de justice, de responsabilité. Garder à l'esprit qu'il a un grand respect des autres (ne pas en abuser). Rester simple, cohérent et factuel. * <i>Accompagner face aux difficultés rencontrées dans l'insouciance, la détente, le jeu, la créativité, l'approximation, l'humour.</i>

Tableau 13: Attitude à adopter par le naturopathe selon la personnalité de son client

Si plusieurs personnalités non antagonistes s'expriment de manière équilibrée, l'attitude du naturopathe s'inspirera des points communs à ces différentes personnalités.

Exemple pour un Bilieux-Stratège / Sanguin-Philosophe :

Cette individualité repose sur deux personnalités issues d'un état « réussi ». On pourra s'appuyer sur son besoin d'autonomie, de réflexion pour l'accompagner dans sa recherche de solution. L'ambiance devra être chaleureuse mais pas trop décontractée. Les conseils devront être cadrés et précis sans être trop contraignants. Il faut lui laisser de la marge de manœuvre.

CONCLUSION

L'objectif initial de ce mémoire était de croiser les grilles de personnalité de Fradin et d'Hippocrate afin d'en étudier les liens, les synergies, les différences ou les oppositions -le cas échéant- dans le but (idéalisé !) de comprendre la nature de la motivation et d'obtenir un modèle motivationnel simple, basé sur le référentiel d'Hippocrate que nous connaissons bien en tant que naturopathe.

Il s'avère que chacune des quatre personnalités d'Hippocrate peut se décliner en deux « sous-personnalités » de Fradin. L'analyse montre que les deux approches sont compatibles dans l'ensemble de leurs paramètres. Les personnalités se ressemblent et se rassemblent, tant sur leurs valeurs fondatrices que sur les comportements qu'elles adoptent lorsqu'elles sont en déséquilibre (bien que ce dernier point mérite d'être approfondi).

Le rapprochement de ces deux modèles de personnalités nous apporte, comme je l'espérais, des précisions sur le fonctionnement psychologique des personnalités d'Hippocrate et une certaine finesse dans le positionnement que le naturopathe peut adopter face à son client pour susciter sa motivation.

Il me semble qu'il sera également intéressant d'utiliser ces personnalités pour inviter notre client à mieux se connaître. Comme le dit Jacques Fradin, « *faire preuve d'intelligence motivationnelle, ce serait, en définitive, reprendre possession de soi, en conscience des principaux ressorts qui nous font agir ou qui nous empêchent d'agir (...) Nous pensons que cette intelligence existe en chacun de nous car elle est une réalité biologique que nous possédons tous ; elle ne demande qu'à s'exprimer et se développer ; elle est le fruit d'un exercice quotidien qui participe d'une hygiène de vie personnelle salubre et qui devient de plus en plus naturel au fil du temps ; elle permet d'accéder à plus de liberté, au calme et au plaisir d'agir, à l'expression pleine et entière de ses vocations.* »

Attention cependant, si le modèle paraît cohérent, il faut maintenant le mettre en pratique et l'éprouver avant de pouvoir le valider !

Au fil de la rédaction de ce mémoire et de mon approfondissement des concepts développés par Jacques Fradin, il m'a semblé important d'aller plus loin dans la transposition des outils qu'il propose et de compléter mon travail avec les notions de personnalités primaires et secondaires tant elles sont cruciales dans la manifestation de la motivation.

Là encore, l'outil que je propose reste à tester en consultation. Sa prise en main demande une bonne assimilation des connaissances, qui passera probablement par la lecture complémentaire des ouvrages de Jacques Fradin. Dans ce mémoire, j'ai cherché à transposer les notions et outils qu'il propose dans un cadre de consultation naturopathique et à les adapter à l'anamnèse que nous pratiquons. Pour autant, s'il me semble possible de déterminer sans trop de difficulté le mode d'expression de la personnalité de notre client (primaire ou secondaire), la gestion des personnalités secondaires par la bascule des Modes Mentaux requiert probablement un accompagnement psychologique poussé, via une thérapie cognitive et comportementale. J'espère que les éléments décrits permettront tout de même de comprendre dans quel profil évolue notre client et de mieux l'accompagner dans sa découverte de lui-même et la recherche de son équilibre personnel.

Au cours de mes recherches bibliographiques contextuelles sur les théories, l'anatomie et la physiologie de la motivation, j'ai pu appréhender la complexité du sujet et constater l'intérêt croissant qu'il suscite au fil du temps. Cependant les études sont souvent très ciblées et donc partielles. De nombreuses recherches devront encore être menées pour tenter d'établir un modèle complet du fonctionnement des circuits neuronaux (dont ceux de la motivation).

Dans ce contexte, j'ai trouvé assez difficile d'obtenir une vision d'ensemble cohérente. Pour autant le sujet m'a passionnée jusqu'à m'interroger sur l'opportunité de poursuivre des études dans le domaine des neurosciences... un jour peut-être !

Globalement ce travail sur les sources de motivation et la connaissance des personnalités qui les sous-tendent, m'a apporté de précieux éléments pour aborder le plan psychologique en consultation. Ces notions me semblent fondamentales puisque l'équilibre psycho-émotionnel est l'un des 3 piliers de la naturopathie – avec l'alimentation et l'exercice physique.

J'ai également appris sur mes propres personnalités et mes modes de réaction au stress ce qui, je l'espère, me permettra d'être plus juste dans mon positionnement de naturopathe.

Alors que je rédigeais ce mémoire, une personne est venue me consulter au motif de « découvrir et devenir qui elle est ». Dans ce contexte, sa demande m'a particulièrement touchée et j'y ai vu un encouragement à poursuivre mes recherches sur les personnalités. Celles-ci m'ont aidée à la cerner et à la guider dans sa rencontre avec elle-même. Nous sommes en chemin...



Merci

ANNEXES

1 – RÉPONSES PHYSIOLOGIQUES AUX FACTEURS DE STRESS

Extrait de : Marine DODET, Mémoire de fin d'études pour l'obtention du diplôme de Praticien de Santé Naturopathe, La psychoneuroimmunologie, 2013, p55

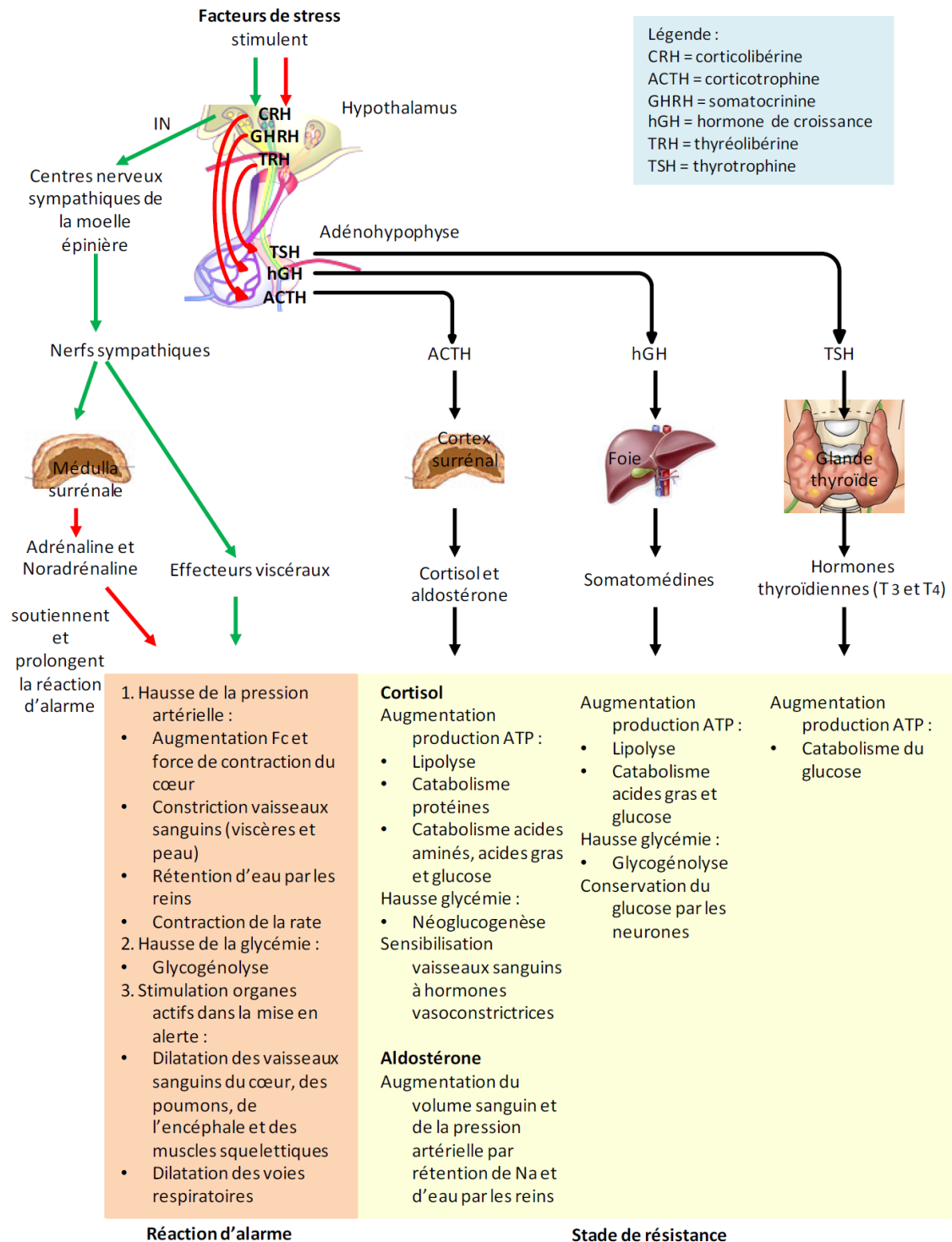


Figure 12 – Réponses aux facteurs de stress (d'après Tortora & Derrickson 2007).

2 – CONSTRUCTION DES PERSONNALITÉS SELON LE VÉCU ÉMOTIONNEL DU NOUVEAU-NÉ

Extrait de : FRADIN Jacques et LE MOULLEC Frédéric, *Manager selon les personnalités, Les neurosciences au secours de la motivation*, 5ème tirage, Eyrolles, 2010, pages 116 et 117

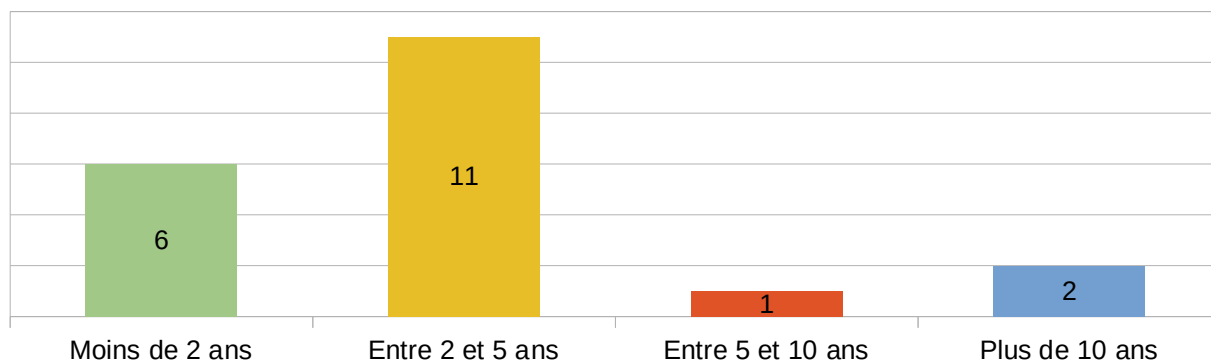
	Le nouveau-né dans son berceau : état émotionnel vécu	La personnalité adulte résultante : état émotionnel idéalisé et fixé
Activation de l'action Réussie (AR*)	Il est calme. Tous ses besoins (alimentaires, vitaux, affectifs) sont satisfaits avant qu'il ne les exprime.	Il devient un optimiste, insouciant et bon vivant, convivial, sociable mais autonome, positiviste, épicurien, philosophe, amoureux de la nature... parfois irréaliste.
Activation de l'action Empêchée (AE*)	Il ne se sent plus très à l'aise, petits problèmes de confort, de faim... Il est plus vigilant mais pas encore inquiet.	Comme l'urgence n'était pas perçue, il valorise plus la réflexion et l'anticipation que l'action. Il devient observateur, rationaliste, intellectuel, inventeur et globaliste, autonome, responsable, ouvert, moderniste mais défenseur de l'environnement... parfois moraliste.
Fuite Réussie (FR*)	Il commence à s'agiter, il crie. On arrive, on s'occupe de lui. Il associe « agitation » à « satisfaction du besoin ».	Il idéalise le mouvement au sens large du terme : jeux, sport, voyage, changement, humour (sortie du cadre, farfelu). Sa réussite parfois fulgurante est en dents de scie.
Fuite Empêchée (FE)*	Il a crié et gesticulé en vain. Au bout d'un long, très long moment (dans le temps subjectif du nouveau-né, très ralenti par rapport à celui de l'adulte, car le temps perçu est rapporté au temps vécu), on vient enfin. Il associe « repli sur soi », « économie des moyens » à « survie ».	Idéalisée, une telle attitude devient gestionnaire, spécialisée en sécurité, épanouie dans les lieux protégés. Il est facilement matérialiste (il vaut mieux compter sur soi et les choses que sur les autres), auto-contrôlé, amoureux de sa maison dont il souhaite ardemment être propriétaire, amateur de jardins secrets, collectionneur d'objets. Il est parfois solitaire ou replié sur son noyau familial.
Lutte Réussie (LR*)	Il est mal, révolté, on l'oublie. Il est en colère et le clame à pleine voix. Quelqu'un accourt. Il associe « expression dure des exigences » à « obtention du résultat ».	Enfant gâté, exigeant et dépendant de la reconnaissance, il aimera répartir les rôles, éduquer (surtout les personnes prometteuses à qui on pourra déléguer), organiser, concevoir la stratégie. Personnage charismatique, aimable, élégant, leader, naturellement bien élevé, pédagogue et mécène... mais parfois autoritaire si on lui résiste.
Lutte Empêchée (LE*)	Il pousse des cris de rage, s'étouffe de colère. Personne ne vient. Il associe « difficulté » à « solitude » pour « faire face ».	Idéalisé, ce sentiment engendre un esprit d'indépendance farouche : tout est bon pour démontrer à soi-même et aux autres que l'on est autonome, brillant. Force et initiative sont ses valeurs. Il est élitiste, travailleur, ambitieux. Pour lui la difficulté est un défi permanent et passionnant. Il rêve un mythe, un héros... mais il est facilement froid, ne fait pas aisément confiance ni ne sait pas transmettre.
Inhibition de l'action Réussie (IR*)	La rage, épuisante, laisse place aux sanglots, puis aux pleurs silencieux. On arrive. Il associe « douceur » à « obtention du résultat ».	Idéalisée, cette attitude génère une personnalité affective, sentimentale, tendre et naïve ou sensuelle. Attachant, valorisant (il faut volontiers partie d'un fan-club), réconciliateur/médiateur, il aime travailler comme second ou en équipe. Mais sa dépendance affective peut le rendre jaloux car il s'ennuie seul avec lui-même.
Inhibition de l'action Empêchée (IE*)	Il n'espère plus rien. Quand quelqu'un viendra, beaucoup plus tard, son intérêt pour lui-même sera depuis longtemps oublié.	Idéalisée, la situation engendre une personnalité altruiste qui investit le bonheur donné aux autres... sans attente de retour. Il n'est pas résigné, il est passionné par ce qui constitue sa vocation. Il se dévoue, se démène, s'astreint aux tâches les plus humbles. Sa propre personne est le cadet de ses soucis, jusqu'à le rendre austère.

3 - SONDAGE SUR LES OUTILS DES NATUROPATHES AU SERVICE DE LA MOTIVATION DE LEUR CLIENT

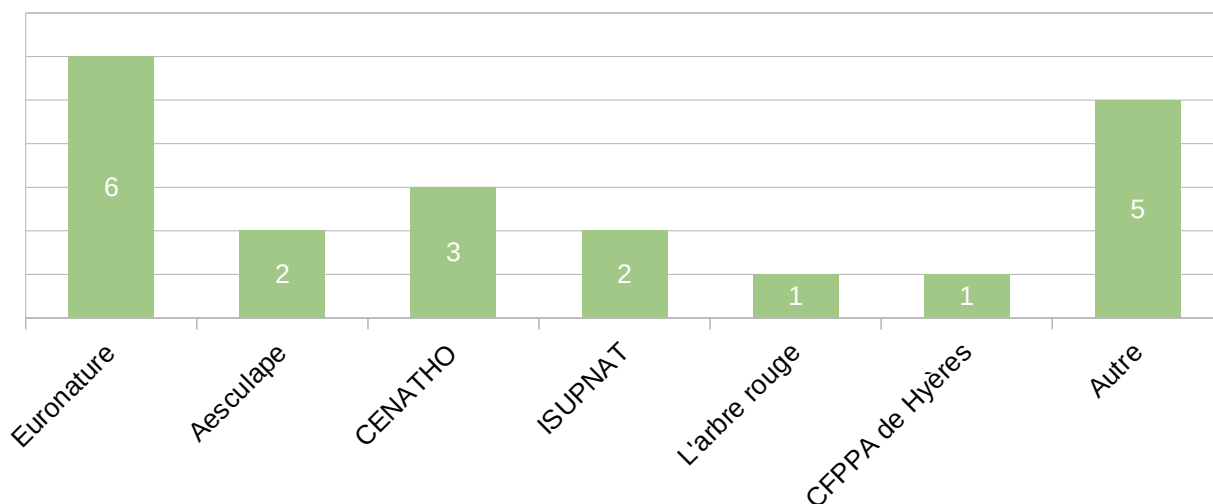
Sondage effectué auprès des naturopathes adhérents à l'OMNES. Réalisé en ligne avec l'outil Framiforms du 15 novembre au 15 décembre 2024. Diffusion du sondage via la Newsletter de l'OMNES à l'ensemble de ses adhérents (plus de 1800 naturopathes) : 20 participants.

Résultats :

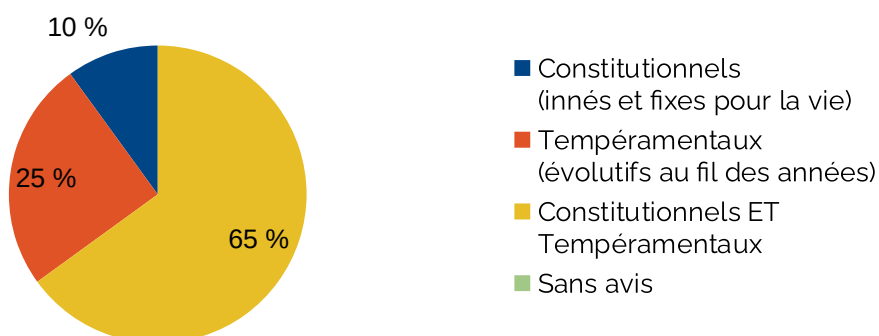
1 - Depuis combien de temps exercez-vous la naturopathie ?



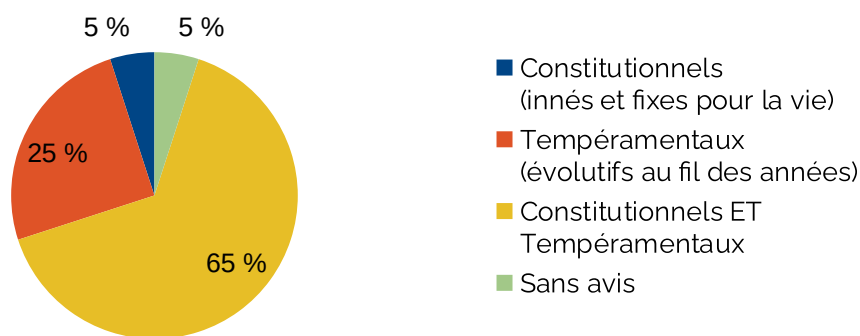
2 - Dans quelle école avez-vous été formé(e) ?



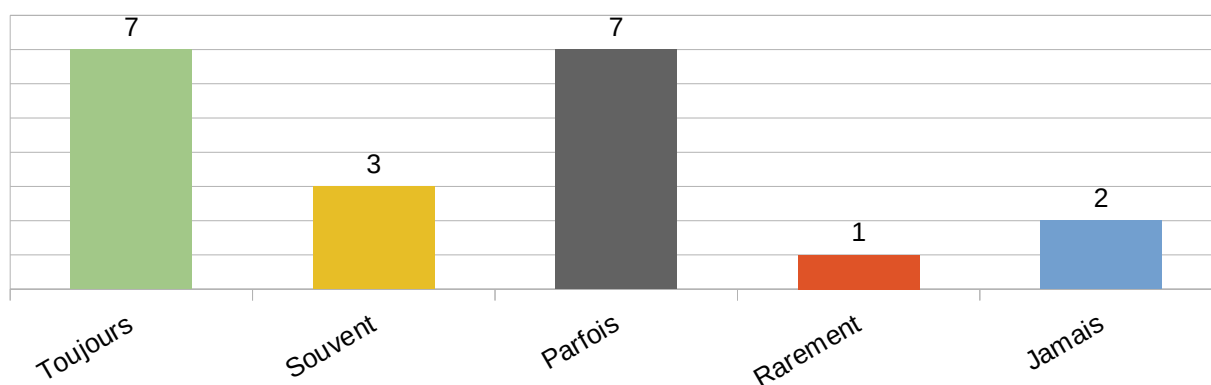
3.1 - D'après l'enseignement donné dans votre école, les "paramètres" hippocratiques (sanguin, bilieux, nerveux, lymphatique) sont-ils



3.2 - D'après votre expérience, les "paramètres" hippocratiques (sanguin, bilieux, nerveux, lymphatique) sont-ils



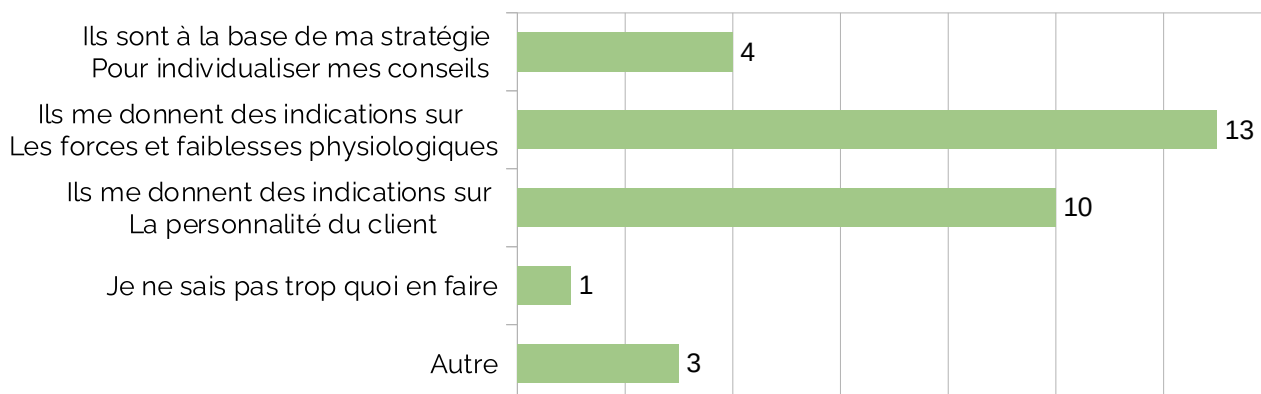
4 - Déterminez-vous ces "paramètres" hippocratique lors de la consultation ?



Si non, pourquoi ?

- « Je le faisais au début mais maintenant je m'adapte à la personne en fonction des échanges que j'ai avec elle. Lui mettre une étiquette d'un tempérament ne m'aide pas au final. »
- « Notions insuffisamment approfondies au cours de la formation »
- « Parce qu'il y a d'autres outils : iridologie, diathèses de Ménétrier... »
- « Je ne maîtrise pas assez les types pour les déterminer. »

5 – Comment utilisez-vous ces « paramètres » hippocratiques ?

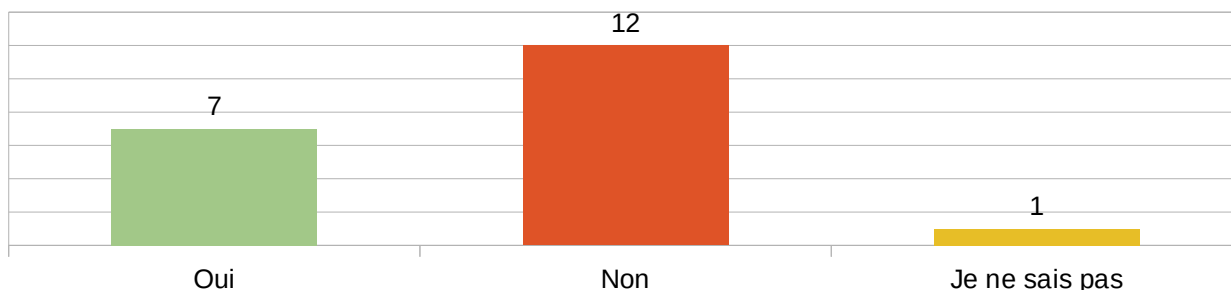


Autre (détail) :

- « Ils me permettent d'orienter mon anamnèse »

- « Je pense qu'ils sont innés mais qu'on mobilise l'une ou l'autre de leurs caractéristique tout au long de la vie et que cela peut évoluer »
- « Je peux les utiliser pour mieux communiquer avec mon client, pour utiliser les arguments qui vont le motiver, expliquer ou non la démarche selon si son tempérament en a besoin pour avancer ou non... »

6 - Avez-vous des outils pour cerner le degré de motivation de votre client à suivre vos conseils ?



Si oui, quels sont vos outils pour cerner le degré de motivation de vos clients ?

Je lui demande ! Ce qu'il est prêt à changer, dans quelle(s) pratique(s)... Je vois aussi s'il a déjà essayé des choses et réussi à s'y tenir ou non... Je vois s'il me pose des questions après le rdv. Lors du rdv de suivi je vois si les choses ont été mises en place ou non...

Je questionne, qu'est ce que la personne est prête à faire, j'observe sa réaction quand j'aborde les conseils. J'essaie de donner moins de conseils aussi à la fois.

Je me renseigne auprès du laboratoire où j'ai recommandé l'achat de complément alimentaire, pour savoir s'ils l'ont fait, ce qui est un signe de motivation. Il y a ceux qui commandent et ceux qui ne commandent pas et ne répondent même pas au mail ou appel téléphonique.

Questionnement approfondi, discussion claire sur l'obtention de résultats probants en fonction de leur motivation, intuition.

Échelle de 1 à 10 pour savoir son degré de motivation, ses freins, ses moteurs.
Quoi mettre en place dès demain ?
Désir interne.

Pure évaluation personnelle selon l'analyse et l'observation faites en entretien donc un certain degré de subjectivité ou question directe au client "êtes-vous motivé, oui/non ?"

Je m'assure avant de commencer un suivi que la personne soit bien motivée à mettre en place tout ce qui sera nécessaire, sinon je ne travaille pas avec la personne car c'est une perte de temps et d'énergie pour elle et pour moi.

En êtes-vous satisfait ?

Quand le client ne met pas trop de choses en place je suis déçue mais j'adapte du coup mes conseils. Donc je suis satisfaite mais je pourrais mieux faire peut-être pour cerner cette motivation.

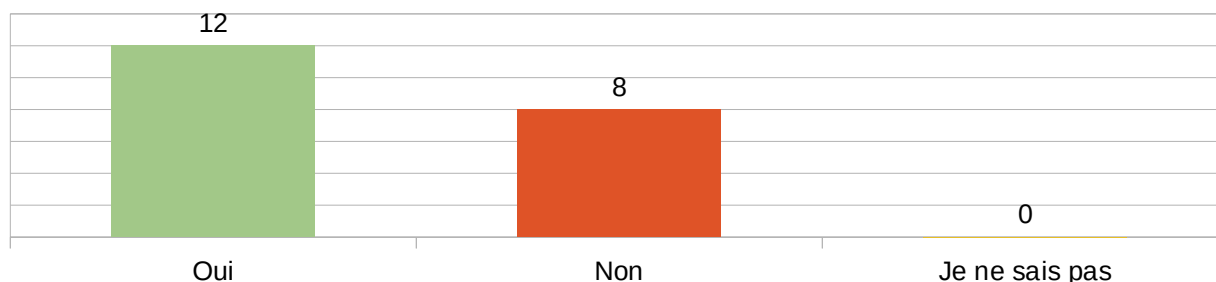
Dans l'ensemble oui.

Oui

Globalement oui

Pas d'évaluation, sans plus ni moins

7 - Avez-vous des outils pour susciter la motivation de votre client à suivre vos conseils ?



Si oui, quels sont ces outils pour susciter la motivation de votre client à suivre vos conseils ?

L'implication du client dans le choix de la stratégie et des conseils.
L'hypnose.

Cultiver le désir d'aller mieux.

Lui donner au moins un conseil opérant un changement rapide chez lui.

Je lui explique les bénéfices qu'il pourra en tirer.
J'explique.

Dès le début de la consultation je me place en accompagnant / éducateur de santé et je rappelle subtilement de plusieurs façons que tout dépend de la personne elle même.

Je les rappelle au bout de 3 semaines pour savoir ce qu'ils ont mis en place et les difficultés rencontrées. Mon bilan d'hygiène de vie est assez détaillé et reprend les explications que j'ai pu donner en consultation plus d'autres, de façon à donner toutes les chances d'un rééquilibrage alimentaire pas à pas si besoin mais efficace.

J'ai créé différents outils : carte mentale, fiche d'évaluation de ce qui nous dévitalise/vitalise...

L'accompagnement serré, whatsapp, des soins pour bouger son mindset

Explications des bénéfices attendus à terme.
Utilisation du meilleur rapport qualité-prix au niveau des fiches conseils.
Incitation à la prise d'information en général.
Responsabilisation du client dans sa démarche.
Progression par étapes définies.

Je fais beaucoup de pédagogie, j'explique aux gens comment fonctionne notre métabolisme et pourquoi je leur fais ces recommandations.

Je suis préparateur mental, donc oui, la préparation mentale m'aide à motiver mes clients pour différentes approches.

En êtes-vous satisfait ?

Oui l'implication du client correspond bien à mon approche de l'accompagnement thérapeutique car c'est eux qui font le chemin vers une meilleure santé et l'hypnose est un outil qui peut aider à lever des blocages sur leur chemin si besoin.

Oui

Oui

S'il existe autre chose je suis preneuse.

Oui

Assez oui, ça fonctionne bien à condition d'être aligné.

Pas spécialement, c'est beaucoup de travail mais rien ne nous assure qu'ils le suivent correctement sauf à en parler de vive voix ou lors d'un suivi.

J'aimerais les améliorer sur le contenu et surtout sur la forme pour que le client ait un bel outil à sa disposition.

Oui mais perfectible

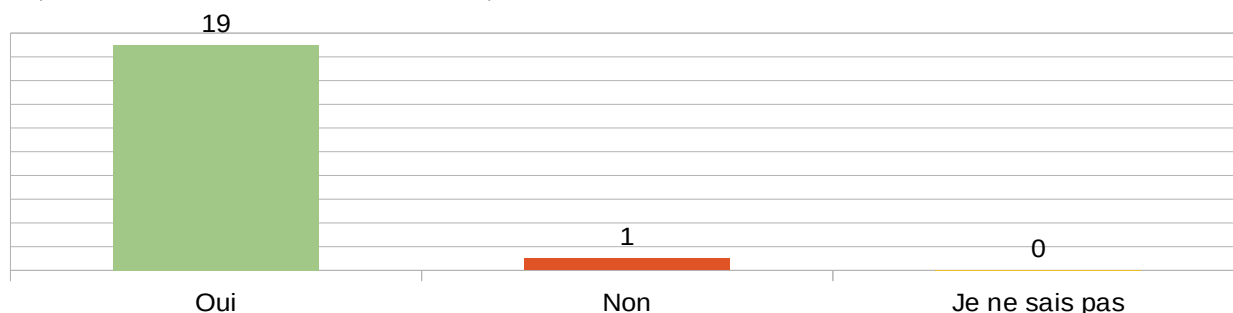
Globalement, oui.

Moyennement ;-)

Oui

8 - Cherchez-vous à déterminer la personnalité de votre client ?

La personnalité étant l'ensemble des traits stables qui caractérisent les grandes tendances du comportement, la manière habituelle de percevoir le monde.



Si non, pourquoi ?

« Parce que je préfère que s'installe l'intuition »

Si oui, quels outils utilisez-vous ?

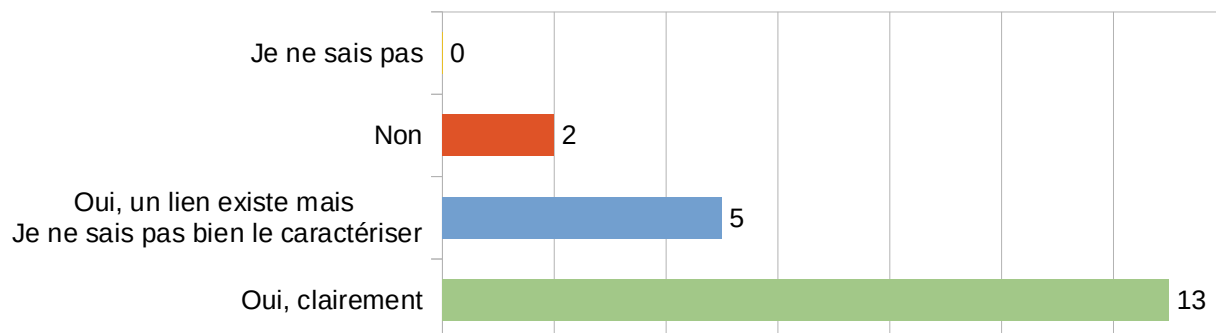
- « Depuis peu j'utilise les empreintes digitales et ce sont de bons indicateurs sur les forces et les faiblesses ».
- « Traits caractéristiques de personnalité, réactions typiques, intuition. »
- « Morphopsychologie, intuition, anamnèse. »
- « Mon écoute et mon intuition. »
- « J'écoute beaucoup mes ressentis et observe le langage non verbal. »
- « Tempéraments hippocratiques, diathèses, morphopsychologie, vannier... »
- « La morphopsychologie est une grande alliée tout comme les tempéraments naturo »
- « Morphopsychologie, tempéraments hippocratique, diathèses »
- « Intuition, questionnement, psychogestionnel, observation des réactions du corps. »
- « Iridologie, bilan morpho psycho, anamnèse »
- « Tempérament glandulaire »
- « Morphopsychologie, bilan, intuition, écoute »
- « A travers le bilan. Intuition »
- « Intuition »
- « Bilan constitutionnel, tempéramental, empreintes digitales et groupe sanguin »
- « Morphopsychologie, intuition personnelle, synergologie »
- « Par les échanges avec la personne, ce que je sens, les réponses à mes questions sur le style de vie »
- « Morphopsychologie, intuition, ressenti personnel, arbre de vie, discussion et échanges me permettent de comprendre la personne en face de moi. »

Si oui, que faites-vous de cette information de la personnalité de votre client ?

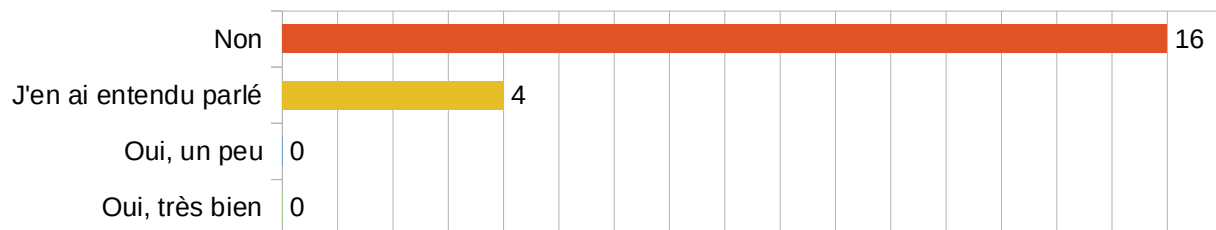
- « Cela permet d'ajuster mes conseils pour qu'ils soient entendus pertinents pour la personnes et qu'ils puissent être maintenus dans le temps! »
- « J'essaie de la mettre en lumière en reformulant pour faire miroir et si besoin provoquer une réaction »
- « Cela m'aide à comprendre le fonctionnement de la personne pour adapter les conseils »
- « Je suis mon intuition ! »
- « J'adapte mon discours et mes conseils en fonction de ce que je perçois. »
- « Elle m'aide à déterminer mes axes de travail et à adapter mon discours à mon client »

- « Cela me permet d'axer mes échanges ou mes conseils. Ma façon d'expliquer les choses au client change en fonction de son fonctionnement, je dois être adaptable afin que les conseils soient le mieux adaptés à mon client. »
- « Cela me permet d'adapter ma communication et d'actionner différents leviers de motivation. »
- « Je les ressens par intuition puis je les analyse, soit pendant la consultation si ça me vient sans trop de réflexion, soit je revois la consultation dans ma tête lorsque je fais le bilan de la consultation après le départ de la personne. »
- « Cela va m'aider pour mettre en place le protocole. »
- « J'en déduit comment donner les informations et si la personne va mettre les recommandations rapidement ou non en place. »
- « Je m'en sers pour adapter mes conseils et m'adapter à eux pour leur correspondre un maximum. Ainsi, ils avancent plus vite. »
- « J'adapte mes recommandations. »
- « Je communique avec les clients en fonction de ce que je perçois d'eux, afin de trouver les mots justes. »
- « J'adapte mes conseils selon ces infos »
- « Des liens »
- « J'adapte ma façon de m'adresser à eux »
- « Je l'utilise pour mieux communiquer avec la personne et être plus impactante dans mes propos. »

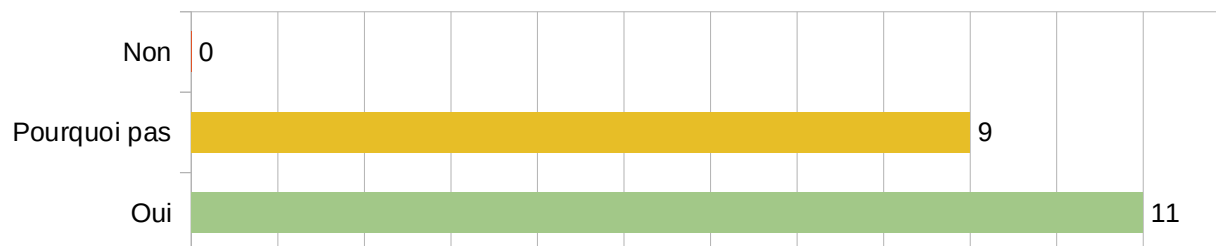
9- Faites-vous un lien entre la personnalité d'une personne et sa motivation ?



10 – Connaissez-vous les personnalités décrites par Jacques Fradin ?



11 - Aimerez-vous affiner votre compréhension des motivations spécifiques de vos clients et votre capacité à mobiliser ces motivations ?



BIBLIOGRAPHIE

- 1 FRADIN Jacques et LE MOULLEC Frédéric, *Manager selon les personnalités, Les neurosciences au secours de la motivation*, 5ème tirage, Eyrolles, 2010, p58
- 2 DELAROCHE Philippe, *Caïn et Abel avaient un frère*, Édition de l'Olivier, 2000
- 3 LOTSTRA Françoise, *Le cerveau émotionnel ou la neuroanatomie des émotions*, Cahiers critiques de thérapie familiale et de pratiques de réseaux, n°29, pages 73 à 86, 2002
- 4 AGUILAR Michaël, *L'art de motiver. Les secrets pour booster son équipe*. Dunod, 2016
- 5 fr.wikipedia.org/wiki/Hédonisme
- 6 fr.wikipedia.org/wiki/Epicure
- 7 ARISTOTE, *Éthique à Nicomaque*, [la-philosophie.com/aristote-ethique-nicomaque](https://la-philosophie.com/ aristote-ethique-nicomaque)
- 8 WATSON John B., *Psychology and behavior, Behavior: An introduction to comparative psychology*, Henry Holt and Co, 1914
- 9 SKINNER Burrhus F., *Science and human behavior*, 1953, réédité en 2014 par la fondation Skinner : bfskinner.org/newtestsite/wp-content/uploads/2014/02/ScienceHumanBehavior.pdf
- 10 FENOUILLET Fabien, *Les théories de la motivation*, Dunod, 2012, et *La théorie psychanalytique*, article consulté en janvier 2024 sur lesmotivations.net/spip.php?article39
- 11 EPSTEIN S. (1979). *Explorations in personality today and tomorrow: A tribute to Henry A. Murray*. American Psychologist, 34(8), 649–653.
- 12 Système de besoins de Murray. Consulté en janvier 2024 sur [fr.abcdef.wiki/wiki/Murray %27s_system_of_needs](https://fr.abcdef.wiki/wiki/Murray%27s_system_of_needs)
- 13 MASLOW Abraham, *Devenir le meilleur de soi-même : Besoins fondamentaux, motivation et personnalité*, 3ème édition, Eyrolles, 2023 (traduction de l'édition originale de 1970), p 67
- 14 MASLOW Abraham, *Devenir le meilleur de soi-même : Besoins fondamentaux, motivation et personnalité*, 3ème édition, Eyrolles, 2023 (traduction de l'édition originale de 1970), p44 et 45
- 15 fr.wikipedia.org/wiki/Theorie_des_deux_facteurs
- 16 DECI E. & RYAN R., *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York : Plenum, 1985
- 17 Site internet officiel de Deci & Ryan : selfdeterminationtheory.org/the-theory
- 18 RYAN Richard, apa.org/members/content/intrinsic-motivation
- 19 FRADIN Jacques et LE MOULLEC Frédéric, *Manager selon les personnalités, Les neurosciences au secours de la motivation*, 5ème tirage, Eyrolles, 2010, p58
- 20 FRADIN Jacques et LE MOULLEC Frédéric, *Manager selon les personnalités, Les neurosciences au secours de la motivation*, 5ème tirage, Eyrolles, 2010, p19
- 21 Les informations de ce chapitre sont largement issues de TORTORA & DERRICKSON, *Manuel d'anatomie et de physiologie humaines*, 2ème édition, DeBoeck supérieur, 2016
Certaines définitions proviennent de academie-medecine.fr/le-dictionnaire/
- 22 Institut du cerveau, *Comprendre le cerveau, son développement, son fonctionnement, sa plasticité et ses pathologies*, 2020, institutducerveau-icm.org/fr/actualite/comprendre-le-cerveau-et-son-fonctionnement/
- 23 FIX James D, *Neuroanatomy*, 4ème édition, Lippincott W & W, 2008
- 24 BEQUET Adolphe, *Étude du stress et de sa régulation en contexte de conduite autonome à l'aune des différences individuelles*, Thèse de doctorat en Sciences Cognitives, Université Lumière Lyon II, 2023
- 25 FRADIN Jacques, *L'intelligence du stress, Mieux vivre avec les neurosciences*, Eyrolles, 2020, p47-48
- 26 DENIS Michel (Dir.), *La psychologie cognitive*, Éditions de la Maison des sciences de l'homme, 2012, books.openedition.org/editionsmsmh/14742 Chapitre 9 p. 279-309
- 27 BOUCHER Olivier & al, *Insula : neuropsychologie du cinquième lobe du cerveau*, Revue de neuropsychologie (Volume 9, pages 154 à 161), 2017, doi.org/10.1684/nrp.2017.0422
- 28 ADIDA Sarah, *L'insula : est-elle la source des émotions de notre cerveau ?*, passeportsante.net, 2021

- 29 POISSON Benoit, *Perspective biopsychologique systémique des émotions de base*. Santé mentale au Québec, 2015, 40(3), 223–244. <https://doi.org/10.7202/1034920ar>
- 30 McLACHLAN Richard, *A brief review of the anatomy and physiology of the limbic system*. Can J Neurol Sci. 2009. pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/19760912
- 31 TORRICO Tyler, ABDIJADID Sara, *Neuroanatomy, Limbic System*. StatPearls Publishing, 2023. pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/30860726
- 32 VOGT Brent, *Cingulate cortex in the three limbic subsystems*. Handb Clin Neurol. 2019. pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/31731924
- 33 VERNEY Catherine & al (INSERM), *Anatomie et physiologie du stress traumatique*. Revue Médecine/Sciences n°11, Vol.37, 2021. <https://doi.org/10.1051/medsci/2021165>
- 34 LE DOUX Joseph, *The emotional brain: The mysterious underpinnings of emotional life*, Simon & Schuster, 1996
- 35 LABORIT Henri, *L'inhibition de l'action. Biologie comportementale et psycho-pathologie*, Masson et les Presses de l'Université de Montréal, 1986
- 36 MOISAN MP, LE MOAL M, *Le stress dans tous ses états*. Med Sci (Paris) 2012 ; 28 : 612-7.
- 37 LEDOUX J., *Le Cerveau des émotions*, trad. Pierre Kaldy, Paris, Odile Jacob, 2005
- 38 DAVIDSON RJ, PUTNAM KM, LARSON CL. *Dysfunction in the neural circuitry of emotion regulation - a possible prelude to violence*, Science. 2000
- 39 DODET Marine, *La psychoneuroimmunologie : synthèse scientifique des relations physiologiques entre système nerveux et système immunitaire et applications naturopathiques*, Mémoire de fin d'études CENATHO, 2013, p9-10
- 40 POISSON Benoit, *Perspective biopsychologique systémique des émotions de base*. Santé mentale au Québec, 2015, 40(3), 223–244. <https://doi.org/10.7202/1034920ar>
- 41 KIEFFER Daniel, *Guide personnel des bilans de santé*, Grancher, 1997, p41, p121-122
- 42 CARTON Paul Dr, *Conduite et diagnostic des tempéraments*, Ed. Norbert Maloine, 1926
- 43 LEAUD-ZACHOVAL Dominick, *Quatre clés pour la santé*, Médicis, 2017, p25-26
- 44 D'après Daniel KIEFFER déjà cité, Dominick LEAUD-ZACHOVAL cité ci-dessous et Virginie CAUBERT cours Naturilys 103-1-Bilan vital et Constitutions
- 45 FRADIN Jacques et LE MOULLEC Frédéric, *Manager selon les personnalités, Les neurosciences au secours de la motivation*, 5ème tirage, Eyrolles, 2010, p75
- 46 HEBB Donald, *The Organization of Behavior : A Neuropsychological Theory*, Wiley, 1949, [Google Books](https://books.google.com/books)
- 47 LEAUD-ZACHOVAL Dominick, *Quatre clés pour la santé. Lymphatique, sanguin, bilieux, nerveux, qui suis-je vraiment ?* Médicis, 2017
- 48 FRADIN Jacques et LE MOULLEC Frédéric, *Manager selon les personnalités, Les neurosciences au secours de la motivation*, 5ème tirage, Eyrolles, 2010, p191
- 49 FRADIN Jacques, *L'intelligence du stress, Mieux vivre avec les neurosciences*, Eyrolles, 2020, p78 à 82
- 50 CASANOVA Nathalie, *Système Nerveux et Adaptation*, Enseignement pour l'école pratique de naturopathie Naturilys