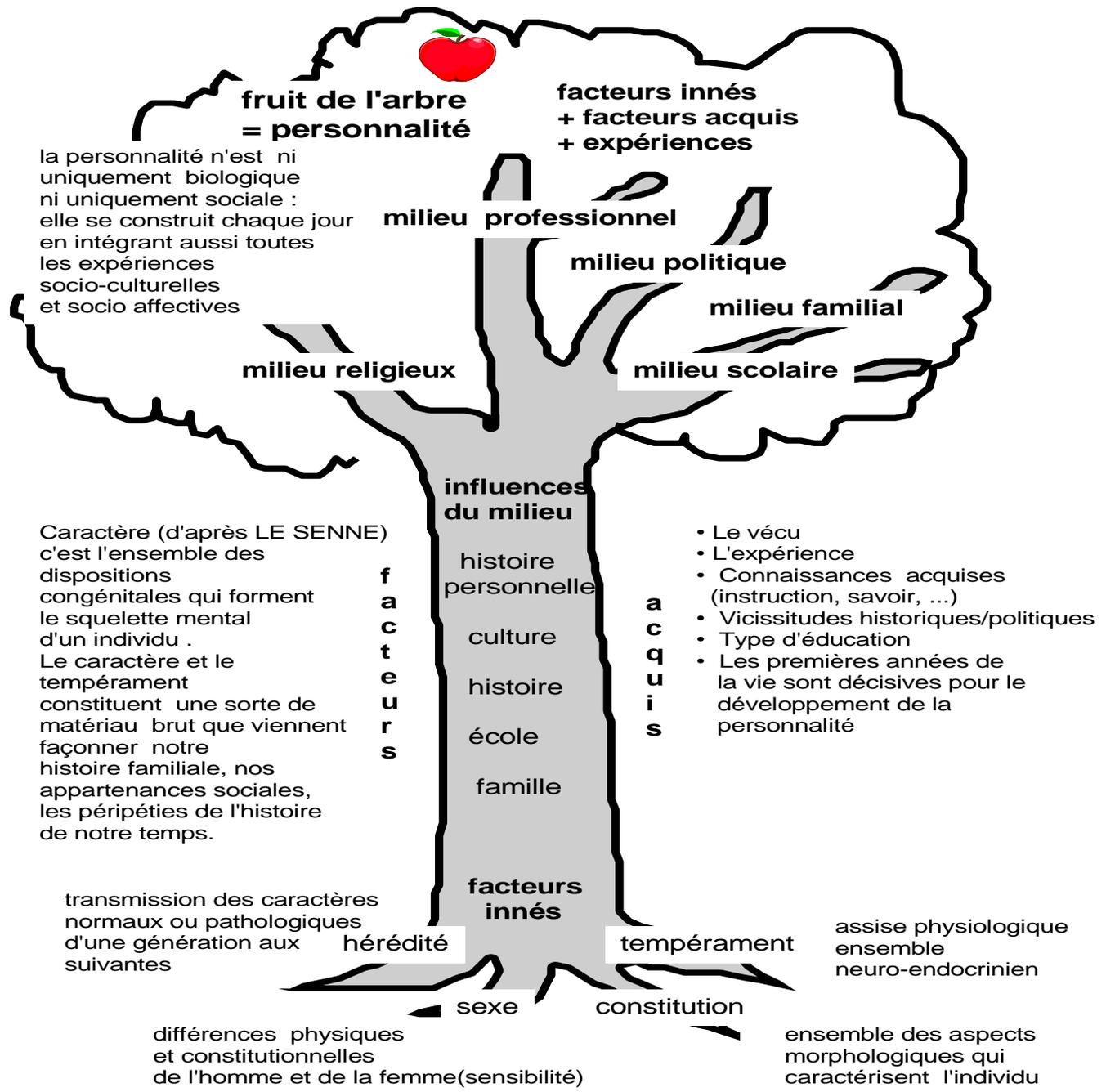


# Définition d'un profil

Un profil correspond aux automatismes, style d'apprentissage, le style de pédagogie, de management, de parents, les comportements sous stress, les motivations, les besoins, le sens que donne une personne à sa vie, les objectifs de vie (apparents, reconnus ou cachés), les compétences.

Il prend en compte l'inné et l'acquis de la personne

*L'inné désigne les traits qui dépendent du patrimoine héréditaire de l'espèce. En éthologie, on parle aussi d'instincts pour désigner des comportements ainsi spécifiés par les gènes. L'acquis désigne les caractères qui résultent des facteurs environnementaux, l'éducation, l'expérience, l'apprentissage individuel*



Inné

Personnalité

Acquis

**Inn**

é

**Personnalit**

é

**Acquis**

**EXEMPLE**

**Émotif**  
**Musicien**  
**Spiritualiste**  
**Symbolique**  
**Intuitif**  
**Verbal conversation**  
**Lecteur romans**

**Imaginatif**  
**Artistique**  
**Intuitif**  
**Global**  
**Synthétique**  
**Simultané**  
**Spatial**

**La formation**  
**Math**  
**Langues**  
**Philosophie**  
**Sciences**  
**Physique**  
**Grammaire**  
**Statistiques**  
**Comptabilité**  
**Gestion**  
**Finance**  
**Management de projet**

**Expériences**  
**Stages**  
**Vie de famille**  
**Amis**  
**Proches**  
**Voyages**  
**Rencontres**  
**Travail**  
**Echecs**  
**Réussites**  
**Sport**  
**Loisirs**  
**La vie associative**

# Les facteurs Innés

- **A = Raison**
- **B = Organisation**
- **C = Relation**
- **D = Création**
- **E = Extraversion**
- **I = Introversión**
- **V = Visuel**
- **A = Auditif**

# Qu'est-ce qu'un type psychologique ?

La classification des types psychologiques est une théorie de la personnalité développée par le psychiatre suisse C. G. Jung pour expliquer les différences psychologiques. Sur la base de ses observations, Jung conclut que les différences de comportement sont le fruit des tendances spontanées qui poussent chacun à fonctionner de manière différente. Le fait d'agir selon ces tendances amène à la création de schémas de comportement. La théorie des types psychologiques de Jung définit huit modèles différents de comportements, ou types, et explique comment se forment ces types.

# **Pourquoi existe-t-il des différences entre les personnes ?**

**Bien que chacun de nous dispose de ces huit processus mentaux et les utilise, Jung considérait que les différentes préférences de chacun sont innées. La préférence naturelle que l'on éprouve pour l'une ou l'autre de ces fonctions, nous pousse à y diriger notre énergie et à développer des habitudes de comportement ainsi que des schémas de personnalité typiques de cette fonction. Jung appela fonction dominante, le processus mental préféré de chacun.**

**Selon que l'une ou l'autre fonction préférée, utilisée et développée, des différences fondamentales apparaissent entre les individus. Les modèles de comportement prévisibles qui en résultent en interaction dynamique avec les autres fonctions mentales, constituent les types psychologiques.**

# **Cerveau et les préférences cérébrales**

## Pensée, mode d'emploi

Ce processus cérébral suppose l'activation coordonnée de toutes les régions du cerveau. « Ces différentes régions, nous explique Jay Giedd, sont comme des lettres de l'alphabet. Certaines lettres font partie de très nombreux mots. Elles y sont nécessaires pour qu'ils soient corrects, mais inutiles seules. Les comportements simples sont comme des mots; les plus complexes, comme des phrases ou des paragraphes. De nombreuses lettres (régions du cerveau) sont utilisées dans un grand nombre de combinaisons différentes (circuits neuronaux). »

### Cortex frontal

Impliqué dans le jugement social, la volonté, l'organisation, la pensée, l'émotion, le sens de soi et l'attention. Il représente 36% du volume total du cerveau chez l'adulte, homme ou grand singe. Le cortex préfrontal, siège de la pensée rationnelle, « mûrit » à partir de 11-12 ans par élimination des connexions non utilisées.

### Corps calleux

Ce faisceau de fibres nerveuses reliant les deux hémisphères cérébraux est impliqué dans la créativité et la résolution des problèmes. Tout à fait similaire chez des vrais jumeaux, son épaississement à l'adolescence est génétiquement programmé.

### Cortex pariétal

Zone de convergence des informations sensorielles, elle les intègre en perceptions coordonnées. C'est ce qui permet, par exemple,

d'associer son nom à un objet vu. Des lésions dans cette zone entraînent des distorsions de l'image du corps et des relations spatiales.

### Cortex occipital

Centre de la vision, sa lésion peut provoquer la perte de la vue ou des hallucinations.

### Cortex temporal

Impliqué dans la mémoire, la personnalité, l'audition et la perception du langage, l'organisation des informations sensorielles et le comportement sexuel. Sa lésion induit troubles de l'humeur et de la personnalité.

### Amygdale

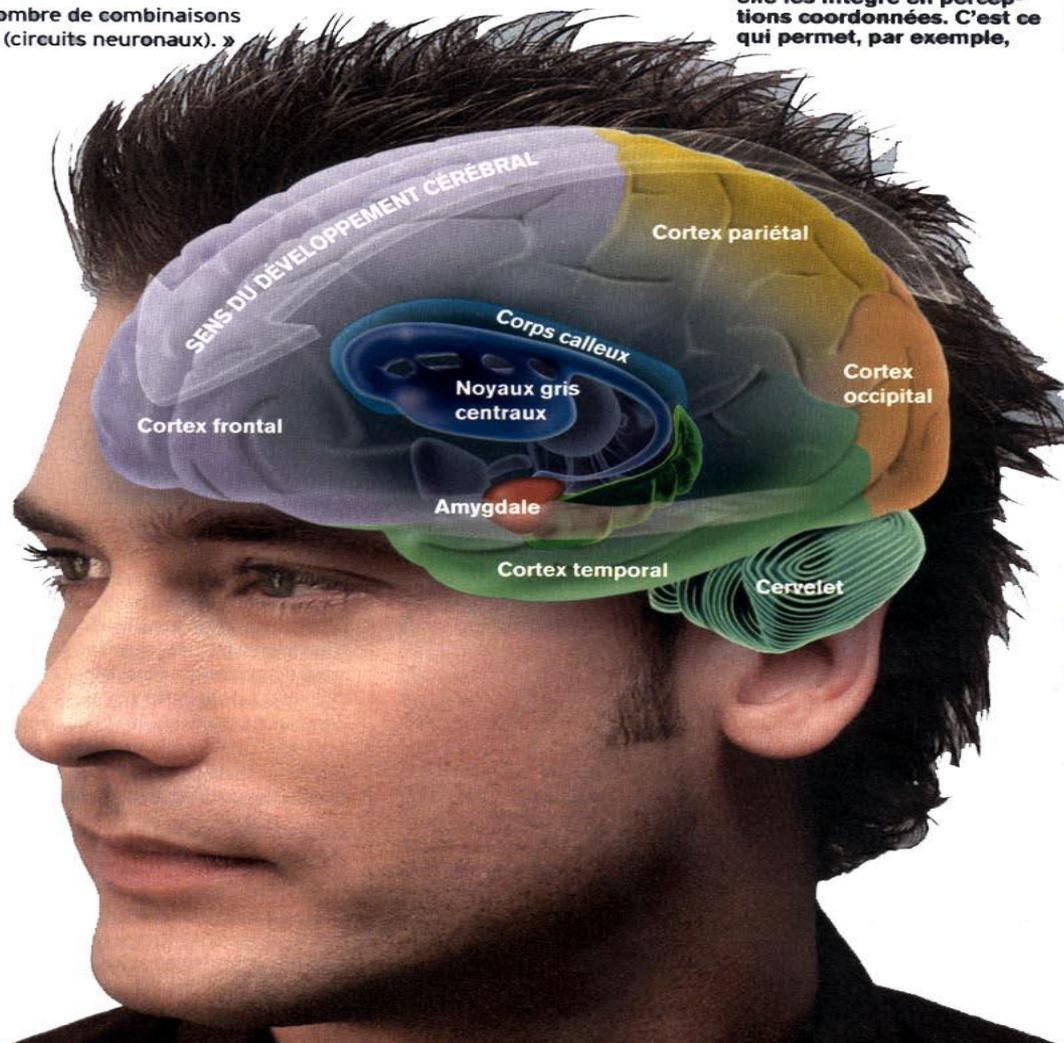
Centre des émotions primaires comme la peur, il est sous-activé chez les adolescents, ce qui les pousse à prendre des risques, et chez les psychopathes.

### Cervelet

Outre son rôle moteur dans la coordination des muscles, il est impliqué dans les activités aux apprentissages complexes telles les maths ou les relations sociales. Plus une activité est ardue, plus on le sollicite. Très différent chez les vrais jumeaux, son développement, qui se poursuit chez l'adulte, dépend de ce que l'on en fait.

### Noyaux gris centraux

Plus gros chez les filles que chez les garçons, ils participent aux petits et grands mouvements et au classement des informations par priorité. Leurs connexions se développent parallèlement à celles du cortex préfrontal. L'apprentissage et la pratique de gestes fins (piano) et grands (sport) pendant la croissance stimulent leur développement.



## **Ned Herrmann et les préférences cérébrales:**

12 ans de recherche portant sur plus d'un million de personnes.

**Ned Herrmann, directeur de la formation des cadres de General Electric aux USA, s'est appuyé sur les découvertes du fonctionnement cérébral pour élaborer le questionnaire HBDI (Herrmann Brain Dominance Instrument). Ce questionnaire individuel, dont le dépouillement aboutit à un diagramme, décrit les modes de fonctionnement cérébral dominants d'une personne. Son profil de préférences cérébrales ainsi déterminé met en relief les activités qui lui conviennent le mieux et celles qu'elle aura tendance à moins privilégier. Ce diagramme fonctionne comme une sorte de carte simplifiée des différents modes de pensée utilisés par un être humain.**

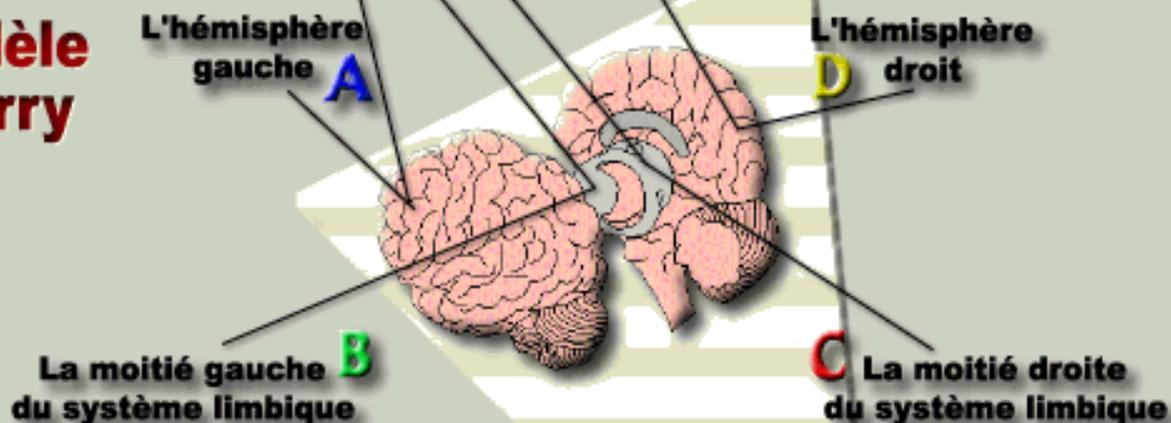


**Rappelons que le cerveau, selon Mac Lean, est structuré en 3 niveaux: le cerveau reptilien, siège des instincts, le cerveau limbique, siège des émotions, le cortex, siège du raisonnement. L'outil Herrmann prend en considération la distinction entre les deux niveaux supérieurs qu'il combine au modèle initial de Sperry, cerveau gauche (logique, analytique, rationnel), cerveau droit (intuitif, global, imaginatif).**

## Le modèle Herrmann

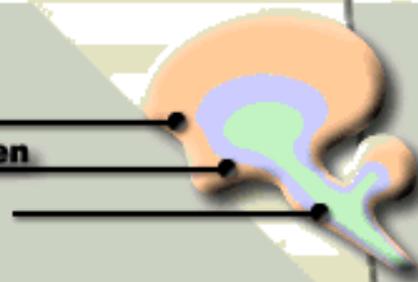


## Le modèle de Sperry



## Le modèle de Mc Lean

Neo cortex  
Cerveau mammalien  
Cerveau reptilien



## •Cerveau gauche

•contrôle d'expression verbale

•analytique

•factuel

•temporel

•abstrait

•rationnel

•linéaire

•logique

•numérique

•contrôle le côté droit du corps

•traite les entrées une par une

•possède une mémoire spéciale permettant de reconnaître les mots et les nombres

•constitue l'hémisphère le plus important pour les analystes, les mathématiciens

## Cerveau droit

- non verbal

- synthétique

- Analogique, et Symbolique

- intemporel

- concret

- non rationnel

- global

- intuitif

- spatial

- contrôle le côté gauche du corps

- traite les ensembles et non les détails

- possède une mémoire spéciale pour reconnaître les gens, les objets, les expériences

- constitue l'hémisphère le plus important pour les peintres, les dessinateurs, les musiciens

# **A** Raison

**Factuel**

**Quantitatif**

**Critique**

**Rationnel**

**Mathématique**

**Logique**

**Analytique**

# A

**factuel** - Qui perçoit les choses avec objectivité.

**quantitatif** - **Qui** s'intéresse aux relations numériques et à la mesure des quantités, proportions, dimensions.

**critique** - **Qui** juge de la valeur ou de la faisabilité d'une idée ou d'un produit; qui recherche les défauts.

**rationnel** - Qui fait des choix fondés sur la raison plutôt que sur l'émotion ou l'intuition.

**mathématique** - **Qui** perçoit, comprend les nombres et peut les manipuler facilement dans un but donné.

**logique** - **Qui raisonne** avec cohérence, à base de faits en fonction d'hypothèses.

**analytique** - **Qui** décompose les choses ou les idées en parties, qui examine comment elles se combinent.

# **B** Organisation

**Conventionnel**

**Contrôlé**

**Séquentiel**

**Minutieux**

**Dominant**

**Verbal articulé**

**Lecteur technique**

# B

**Conventionnel** - Qui tend à conserver les idées, les statuts et les institutions traditionnelles et éprouvées.

**Contrôlé** - Qui modère, qui retient, qui reste maître de ses émotions.

**Séquentiel** - Qui traite les choses et les idées les unes après les autres, dans l'ordre.

**Minutieux** - Qui s'attache aux détails avec une application particulière.

**Dominant** – qui a de manière innée la tendance à prendre le leadership dans un groupe.

**Verbal, grammaire et linguistique** - Qui a de l'aisance dans la parole, clair et efficace dans le maniement des mots. Dans toutes langues...

**Lecture, information, apprentissage....** - Qui aime lire et lit beaucoup des techniques.

## **C** Relation

**Émotif**

**Artistique**

**Spiritualiste**

**Symbolique**

**Intuitif**

**Verbal conversation -  
communication**

**communication romans**

**émotif** - Qui a aisément des sentiments; qui extériorise ses émotions.

L'emotion et les sentiments sorte facilement

**Artistique art vivant et humain (chant, danse, humour, theatre...)**

**spiritualiste** - Qui croit à l'existence d'un esprit ou d'une âme distincte du corps ou de la matière.

**intuitif** - Qui est sûr de quelque chose sans avoir à y réfléchir; qui comprend les choses instantanément sans avoir besoin de preuve.

**symbolique** - **Capable** d'utiliser et de comprendre des objets, traces ou des signes comme représentation de faits ou d'idées.

**Verbal communication et conversation** - Qui a de l'aisance dans la parole, efficace dans la communication.

**communication Roman et l'histoire**

# **D** Imagination

**Imaginatif**

**Artistique peinture, dessin,  
sculpture, coiffure, art-du  
gout...**

**Intuitif**

**Global**

**Synthétique**

**Simultané**

**Spatial**

**imaginatif** - **Qui** est capable de visualiser des choses qui ne sont pas immédiatement perceptibles par les sens. Capable de s'attaquer à des problèmes et de les traiter selon une approche nouvelle.

**artistique** - **Qui** s'intéresse ou a du talent pour la peinture, la musique, la sculpture, la décoration... qui est capable de coordonner les couleurs, les formes, les textures de manière agréable.

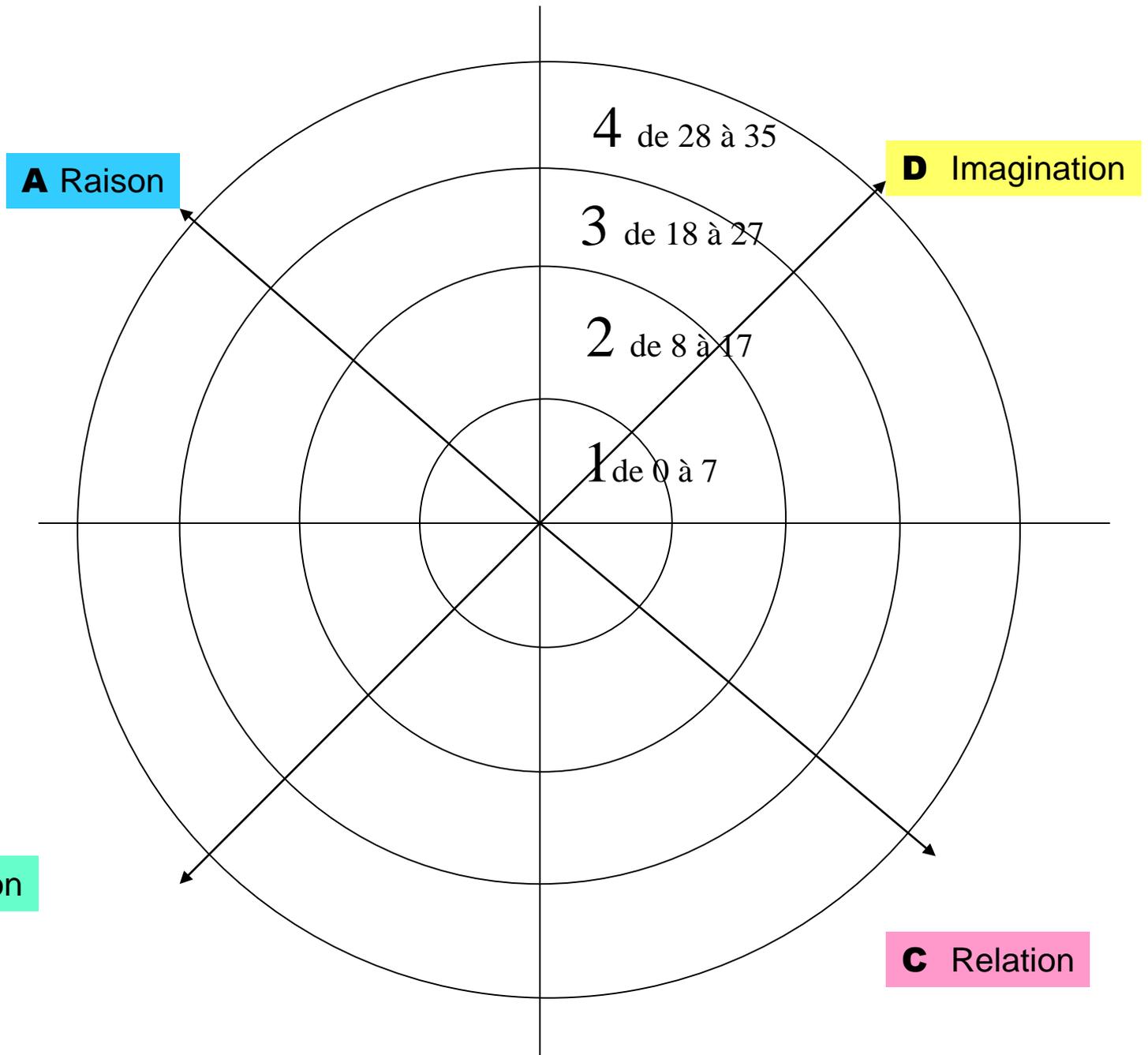
**intuitif** - **Qui** est sûr de quelque chose sans avoir à y réfléchir; qui comprend les choses instantanément sans avoir besoin de preuve.

**global** - **Qui** voit, comprend les choses et les idées dans leur ensemble sans rester au niveau des détails. Ex. : qui voit la forêt avant les arbres.

**synthétique** - Avoir l'esprit de synthèse; qui peut rassembler des éléments, idées ou concepts en un nouvel ensemble cohérent.

**simultané** - Capable de traiter en même temps et de donner du sens à deux ou plusieurs stimuli (visuels, musicaux, verbaux...).

**spatial** - **Capable** de percevoir et comprendre la position relative des objets dans l'espace et capable de les manipuler pour obtenir un effet désiré.



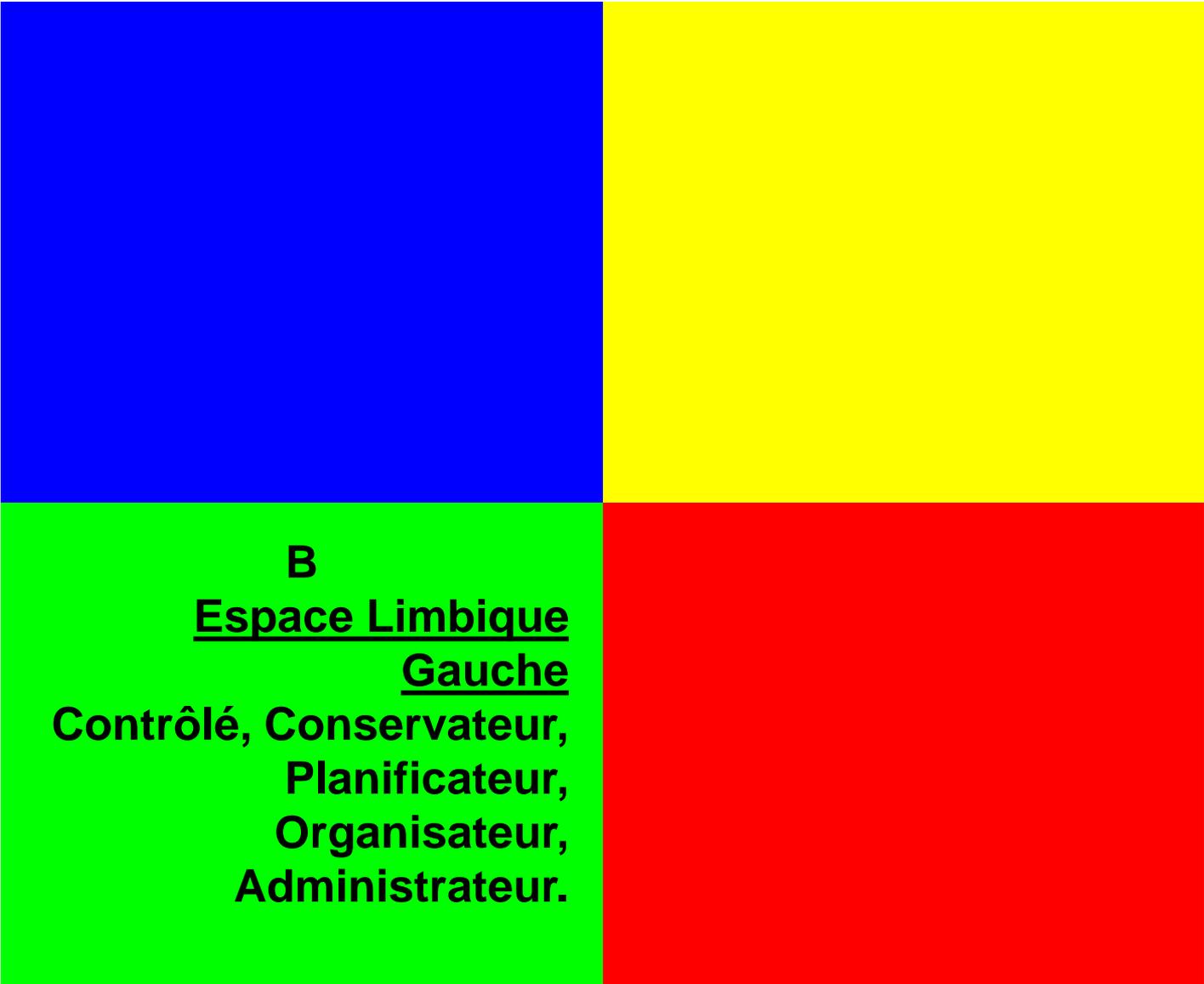
## 4 Styles de fonctionnement mental et comportemental

	<b>Quadrant A</b>	<b>Quadrant B</b>	<b>Quadrant C</b>	<b>Quadrant D</b>
<b>Mots clés</b>	Logique Factuel Rationnel Critique Analytique Quantitatif Directif Mathématique	Lecture technique Collecte des données Conservatisme Contrôlé Séquentiel Clair et net Dominant Détaillé	Musical Spiritualiste Symbolique Aime parler Emotionnel Intuitions sent. Lecture perso.  Relations humaines	Créateur Innovateur Intuitions Idées Simultané Synthétique Global Artistique Spatial
<b>Talents</b>	Résolution de problèmes Analyse Statistique Technique Stratégique	Planning Superviser Réglementer Administrer Achever	Exprimer des idées Relations humaines Ecrire Correspondance Enseigner/Former	Créatif Innovateur Intégrer Promoteur du changement Vision à long terme Conceptualiser
<b>Phrases favorites utilisées par la personne</b>	« Outils » « Matériels » « Préciser les objectifs » « Décomposer » « Mettre à part » « Analyse critique »	« Créer des habitudes » « On l'a toujours fait comme ça » « La loi et l'ordre » « Autodiscipline » « D'après les textes » « Ne pas prendre de risques » « Procéder par ordre »	« Travail d'équipe » « La famille » « Participation » « Respect des valeurs » « Développement personnel » « Ressources humaines »	« Envisager des idées » « Une vision globale » « Sur une large base » « La synergie » « Les raccourcis » « Brain storming » « Innovant »
<b>Expressions critiques de la part des autres</b>	« Fada des chiffres » « Assoiffé de pouvoir » « Calculateur » « Sans égards pour les autres »	« Incapable de penser par lui-même » « Sans idées » « Esprit à sens unique » « Rivé au sol » « Tatillon »	« Coeur sur la main » « Grand bavard » « Touche à tout » « En fait trop » « Se fait avoir »	« Désordonné » « Ne peut pas se fixer » « Idéaliste » « A coté de la plaque » « Grand rêveur »

Espace Cortical Gauche

Logique, Analytique,  
Mathématique,  
Technique,  
Résolution de  
problèmes.

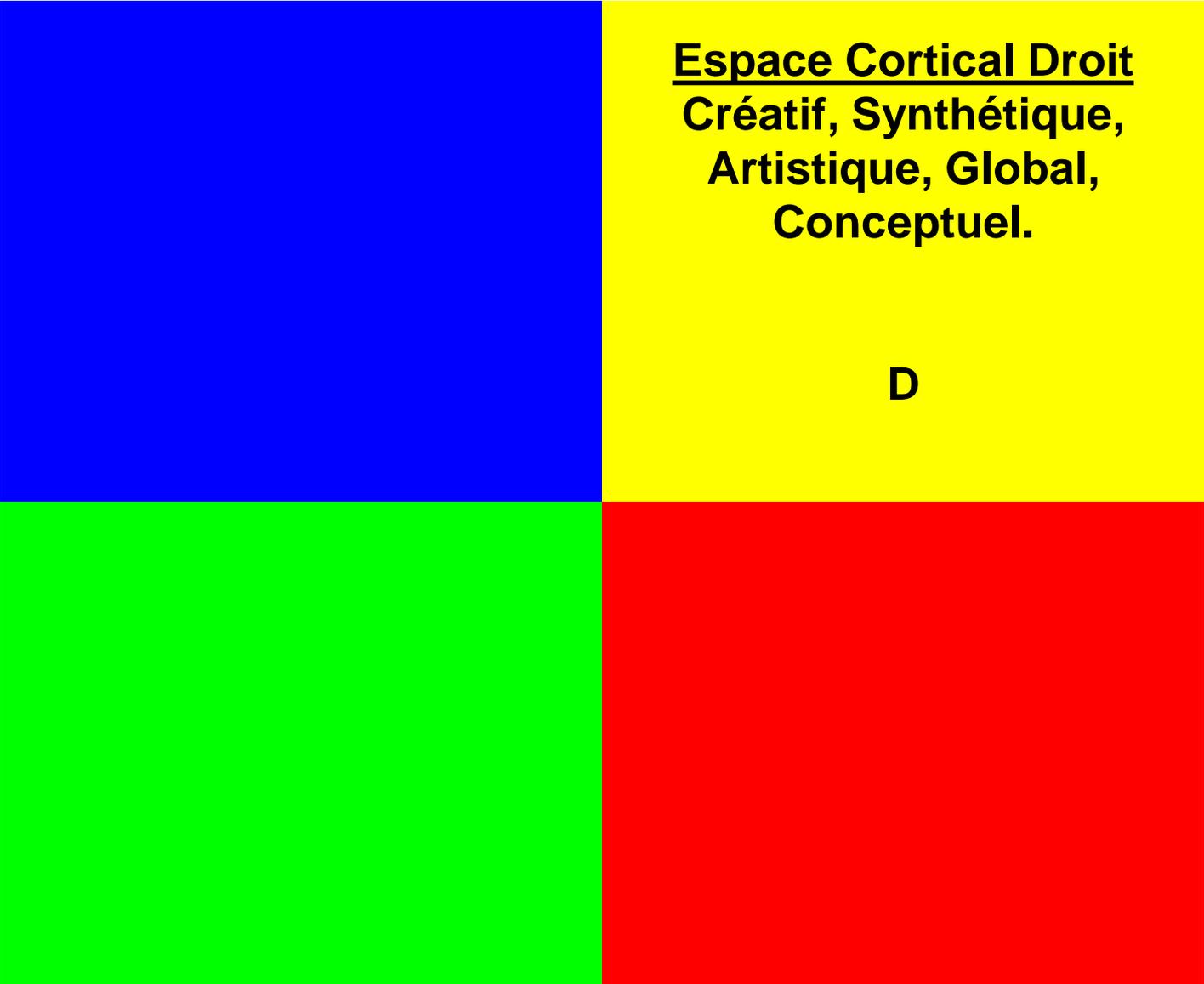
**A**





**C**

**Espace Limbique Droit**  
**Contacts humains,**  
**Emotif,**  
**Musicien, Spirituel,**  
**Verbal.**



**Espace Cortical Droit  
Créatif, Synthétique,  
Artistique, Global,  
Conceptuel.**

**D**

**Espace Cortical Gauche**

**Logique, Analytique,  
Mathématique,  
Technique,  
Résolution de  
problèmes.**

**A**

**Espace Cortical Droit**

**Créatif, Synthétique,  
Artistique, Global,  
Conceptuel.**

**D**

**B**

**Espace Limbique  
Gauche**

**Contrôlé, Conservateur,  
Planificateur,  
Organisateur,  
Administrateur.**

**C**

**Espace Limbique Droit**

**Contacts humains,  
Emotif,  
Musicien, Spirituel,  
Verbal.**

# A

- **Considère les aspects financiers,**
- **Comprend les éléments techniques,**
- **Mesure précisément,**
- **Argumente rationnellement,**
- **Résout les problèmes logiquement,**
- **Analyse les possibilités,**
- **Réunit les faits.**

- **Remarque les défauts,**
- **Approche les problèmes pratiquement,**
- **Va jusqu'au bout des choses,**
- **Développe des plans détaillés et des procédures,**
- **Envisage les problèmes en terme de planning.**

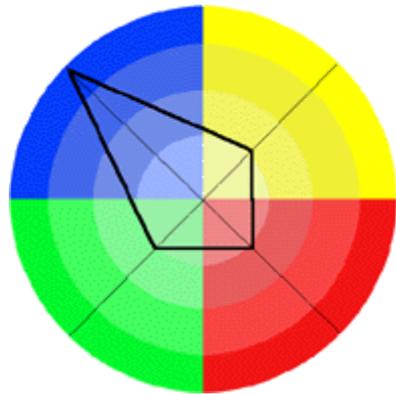
# B

# D

- **Résout les problèmes de manière intuitive,**
- **Synthétise des éléments incohérents dans un nouveau tout,**
- **Tolère l'ambiguïté,**
- **Lit les signes du changement,**
- **Voit les choses sur un plan général,**
- **Intègre les idées et les concepts.**

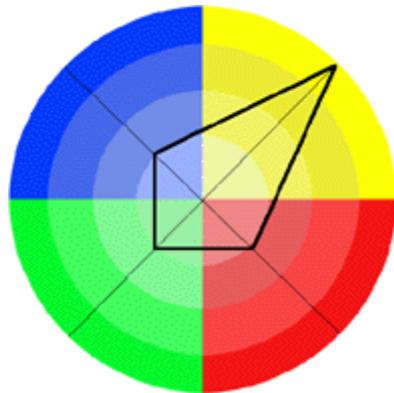
- **Perçoit les difficultés relationnelles,**
- **Anticipe le ressenti des autres,**
- **Engendre l'enthousiasme,**
- **Persuade, enseigne,**
- **Concilie, considère les valeurs,**
- **Comprend les éléments émotionnels.**

# C

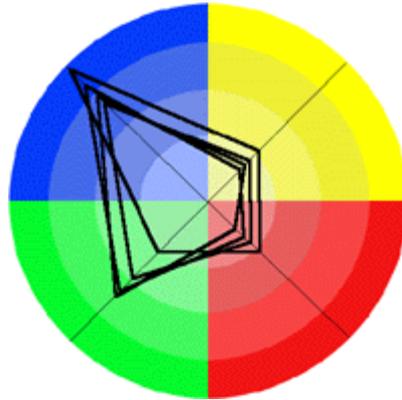


## Profil d'une préférence en Cortical Gauche

Cette personne préfère  
aborder les situations dans  
leur logique, de façon  
rationnelle et analytique.  
Elle peut être très attirée  
par la résolution de  
problèmes.



Profil d'une préférence en  
Cortical Droit  
Cette personne préfère  
projeter des situations  
d'avenir, en imaginant des  
solutions globales. Elle  
peut être très intéressée  
par les réflexions  
stratégiques

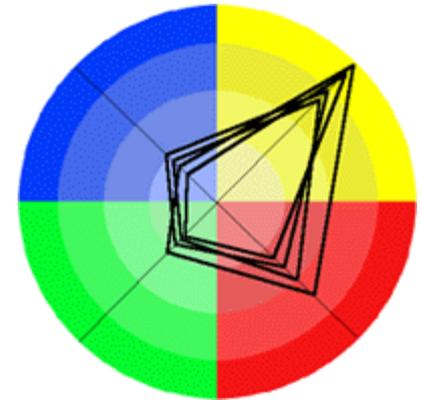


Equipe en préférence mode Gauche

Cette équipe d'ingénieurs et de techniciens, très à l'aise dans le cadre d'une organisation stable, maîtrise bien une technique. Elle résout les problèmes techniques, planifie la production et gère correctement l'existant.

Mais elle rencontre quelques difficultés à concevoir de nouvelles formes d'organisation, à mettre en place de nouvelles technologies, à accueillir de nouveaux arrivants.

Il serait nécessaire de lui adjoindre quelques personnes présentant un profil plus orienté en mode droit.

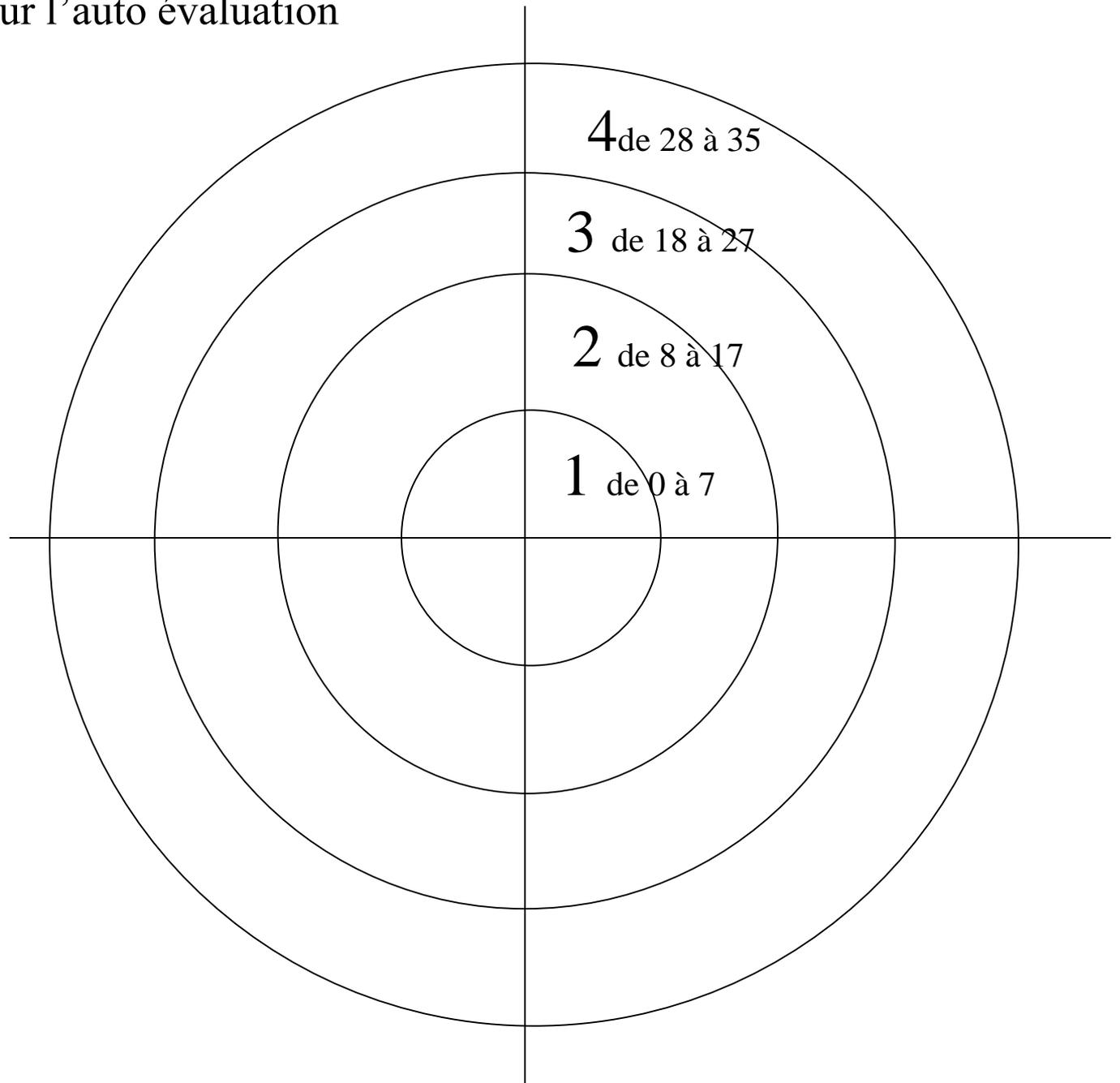


Equipe en préférence mode Droit

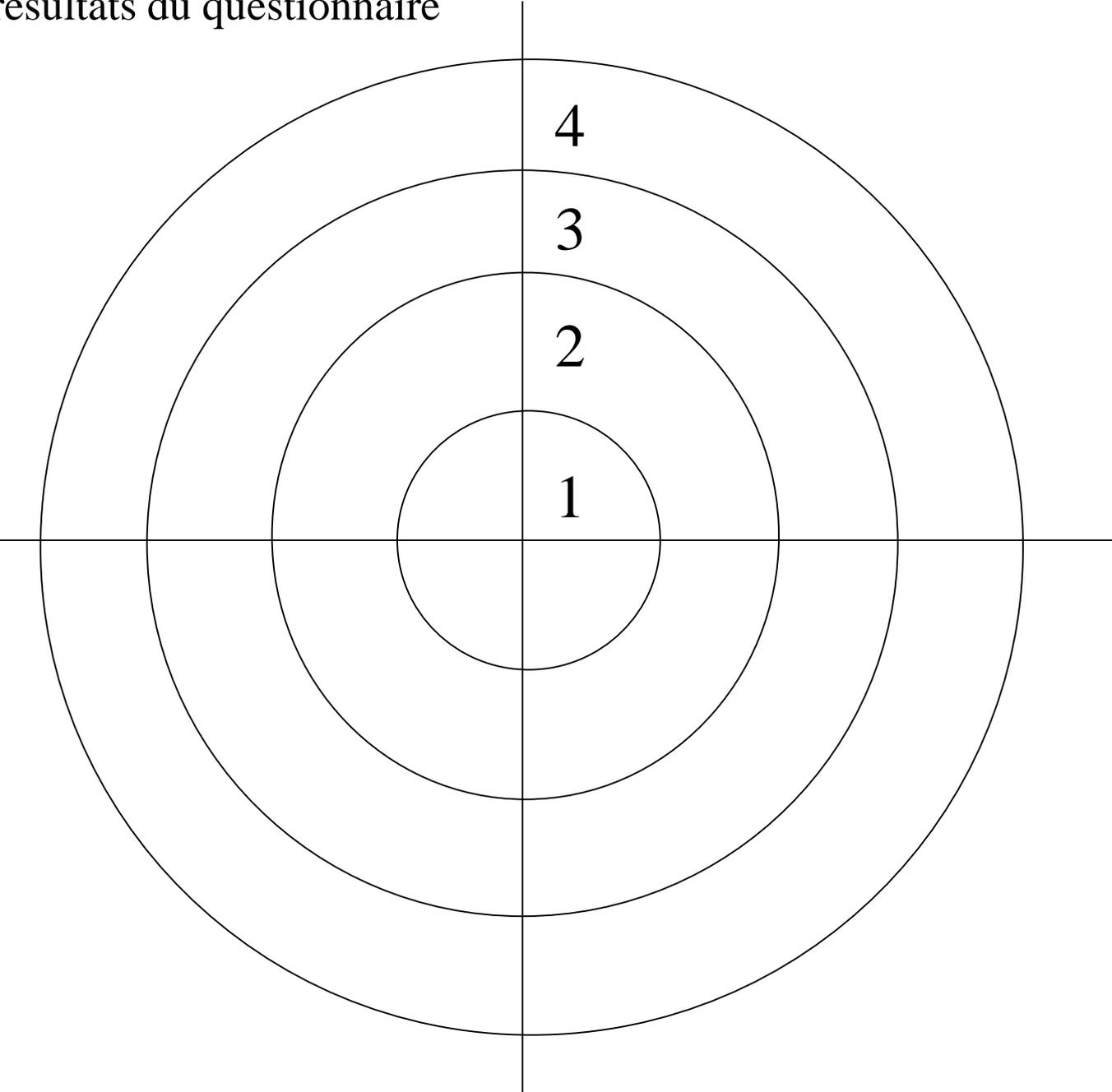
Cette équipe de commerçants en logiciels, très à l'aise dans la vision prospective des logiciels du futur, développe de bonnes relations avec ses clients acquis. Elle invente des produits très innovants, à l'aide des tous derniers progrès de la micro-informatique mondiale.

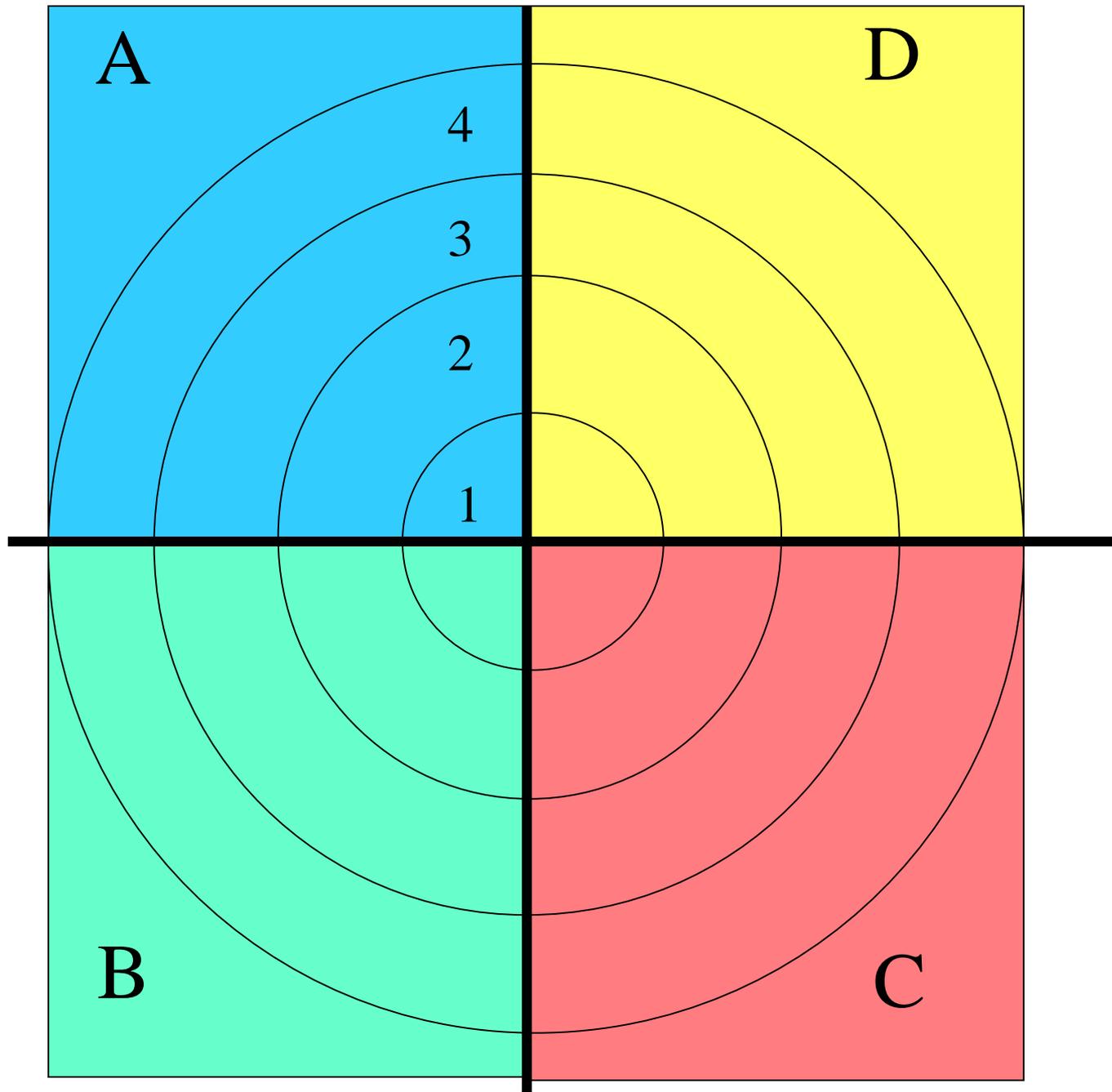
Elle a, en revanche, beaucoup de difficultés à fiabiliser ses logiciels, à tenir les délais et à gérer le compte d'exploitation. Il est urgent de lui trouver une ou deux personnes complémentaires en mode gauche

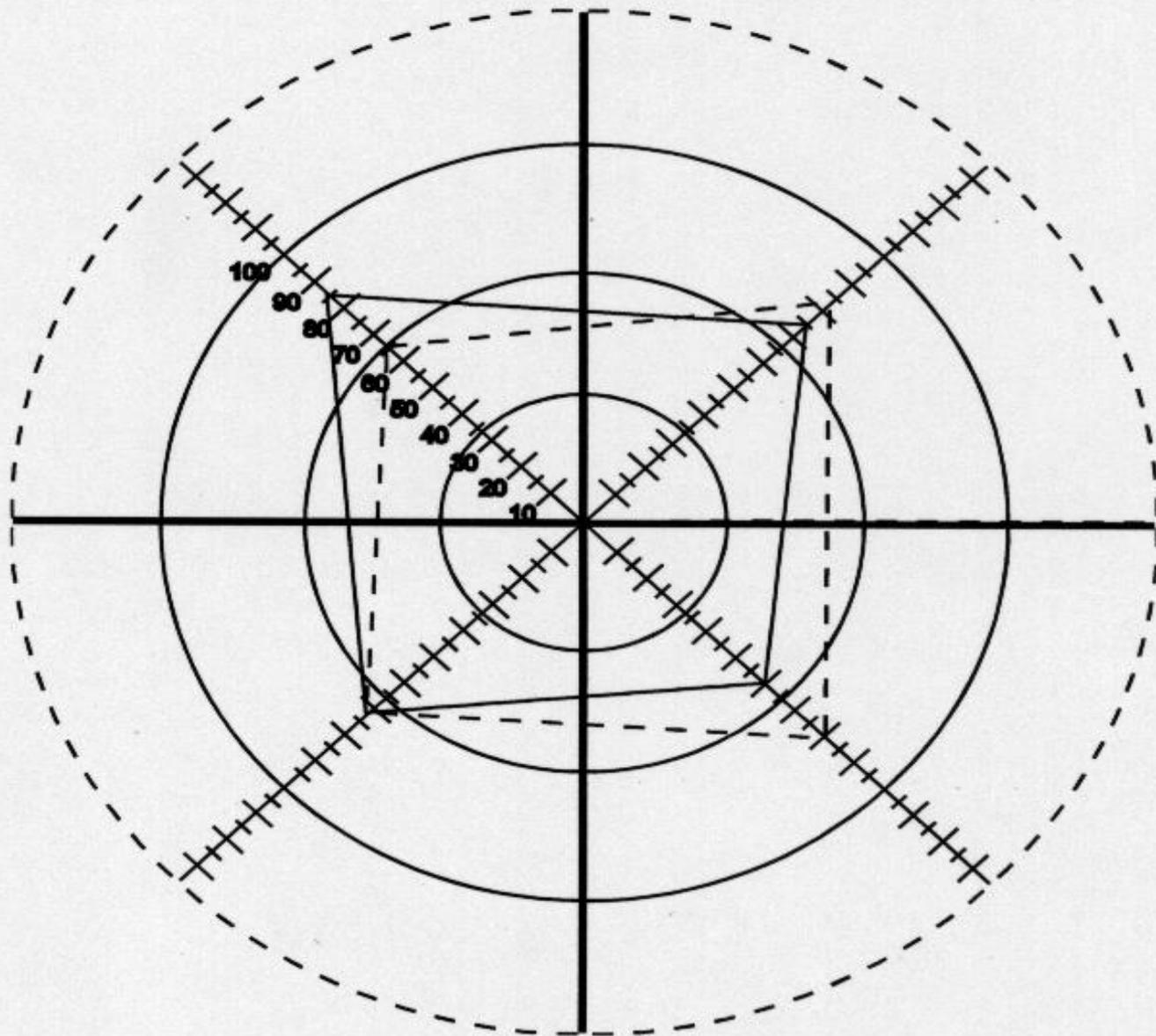
# Graphique pour l'auto évaluation



Graphique pour les résultats du questionnaire



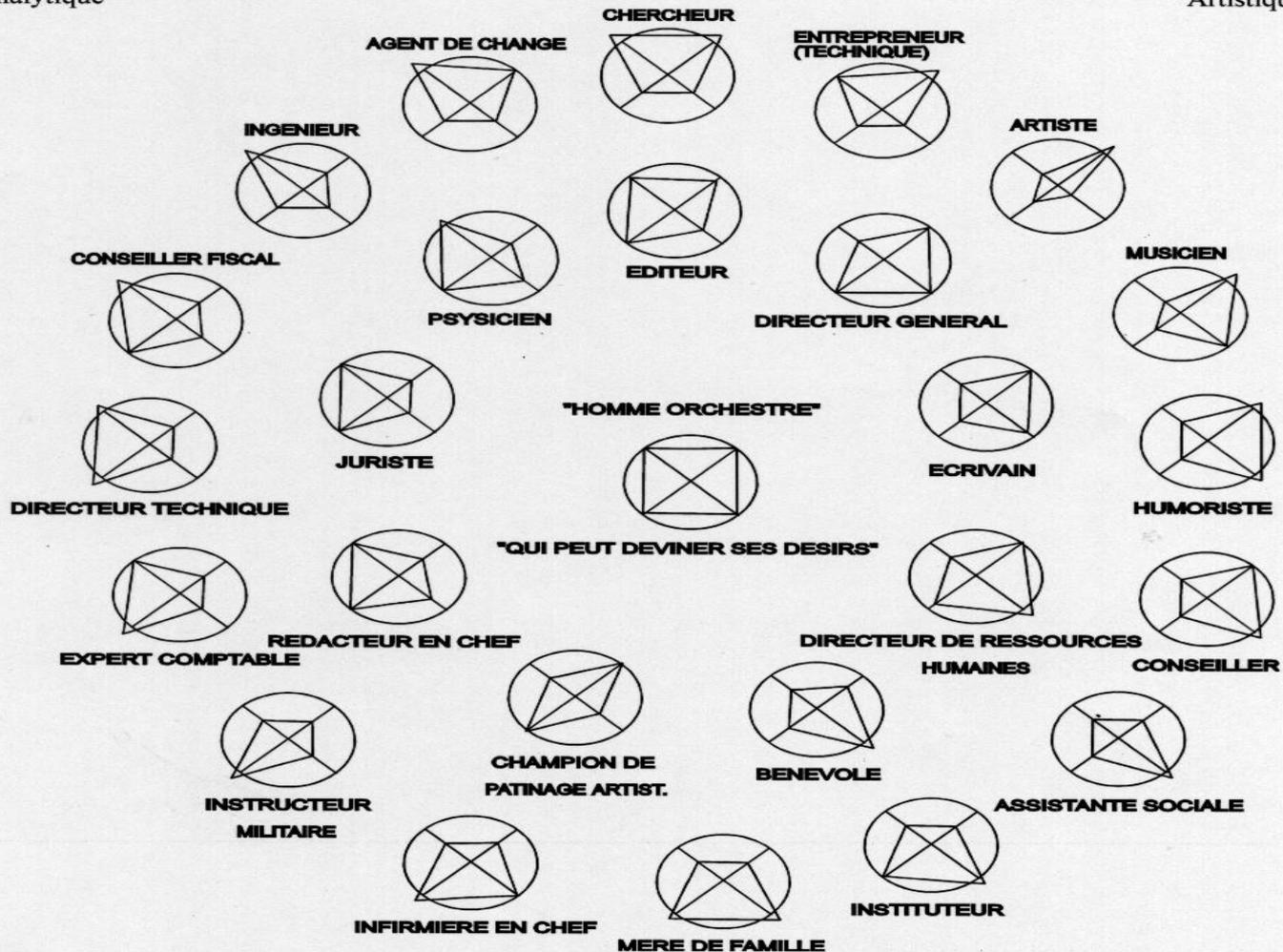




— Hommes  
- - - Femmes

# A

Résolution de problèmes  
 Mathématique  
 Logique  
 Technique  
 Analytique



# D

Conceptuel  
 Synthétique  
 Imaginatif  
 Global  
 Artistique

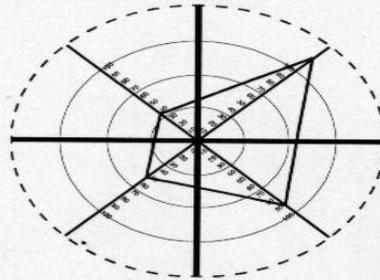
# B

Planifié  
 Contrôlé  
 Conservateur  
 Organisé  
 Administratif

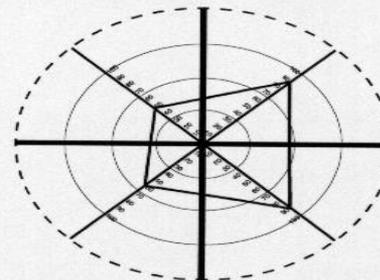
# C

Bavard  
 Musicien  
 Spiritualiste  
 Emotionnel  
 Empathique

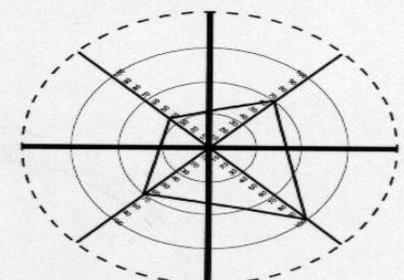
**MUSICIEN**



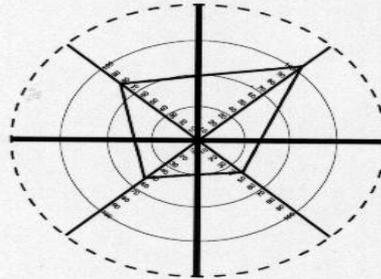
**PSYCHOLOGUE**



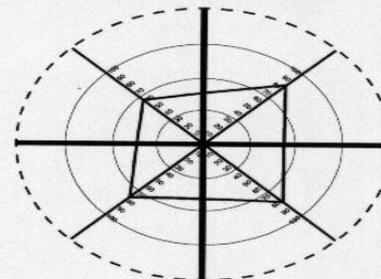
**INFIRMIER**



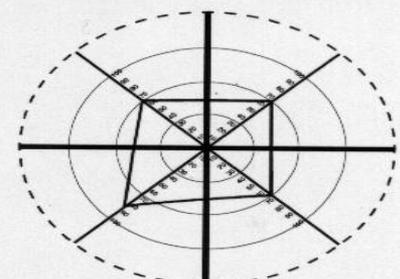
**DESIGNER**



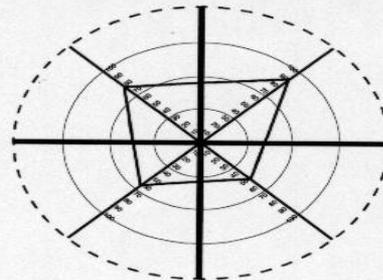
**PROMOTEUR IMMOBILIER**



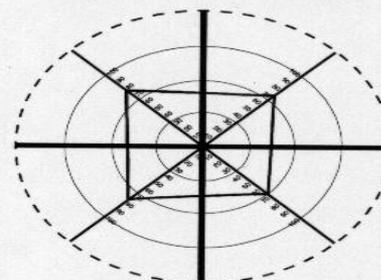
**REPRESENTANT MEDICAL**



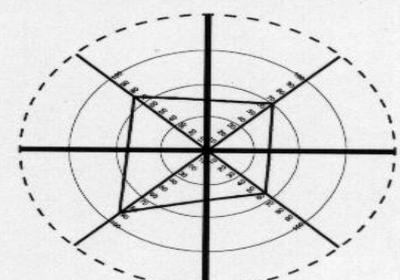
**CONSULTANT (FINANCES)**



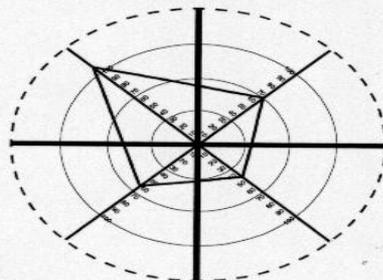
**CHEF DU PERSONNEL**



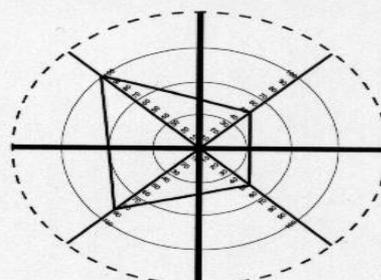
**PROVISEUR DE LYCEE**



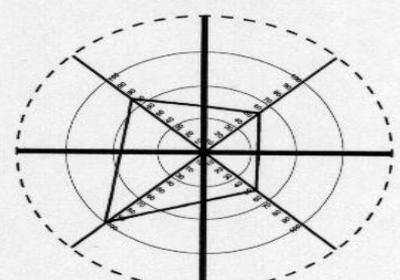
**CHIMISTE**



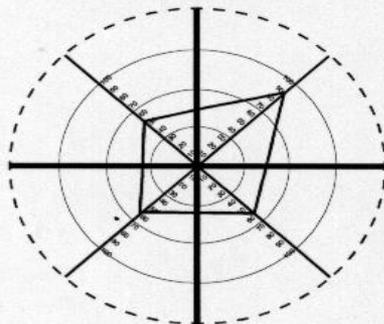
**EXPERT COMPTABLE**



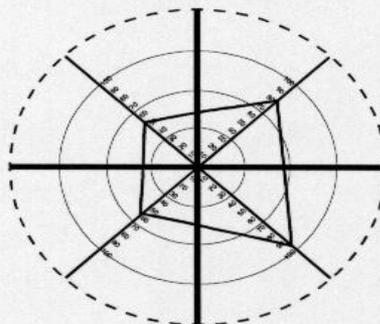
**COMPTABLE**



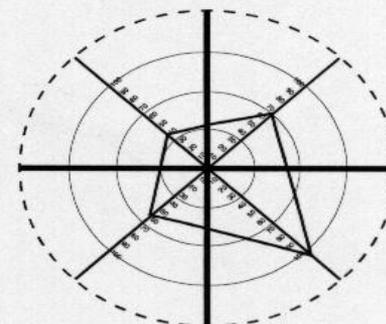
**REPRESENTANT**



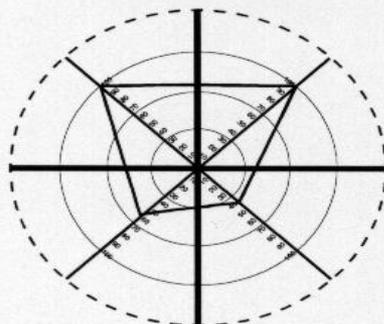
**FORMATEUR**



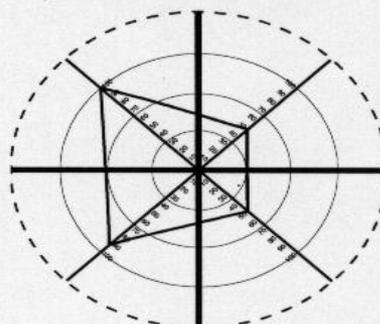
**INFIRMIERE**



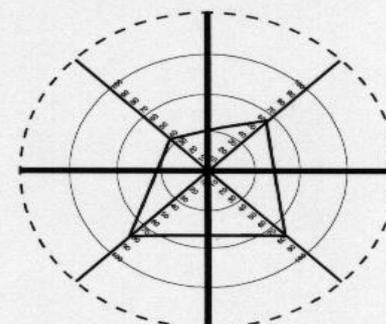
**RECHERCHE  
ET DEVELOPPEMENT**



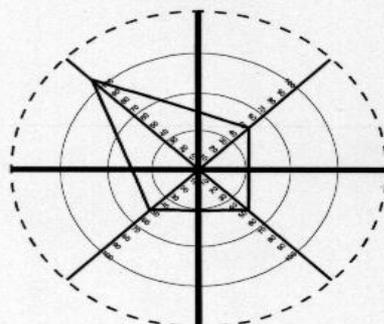
**RESPONSABLE  
TECHNIQUE**



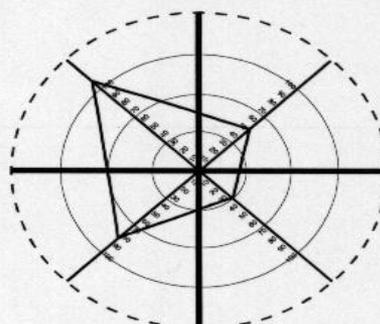
**SECRETAIRE**



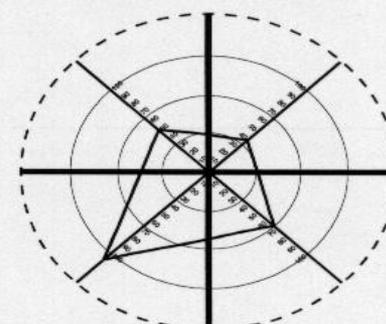
**INGENIEUR**



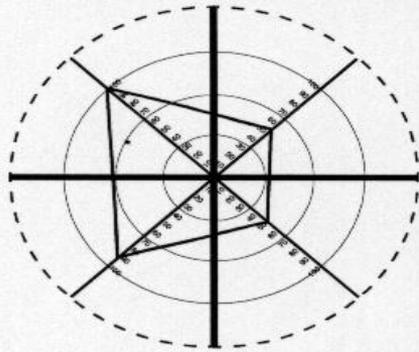
**FINANCES**



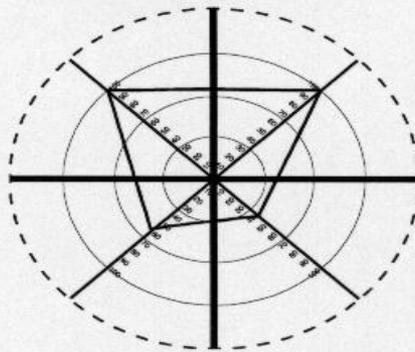
**RESP. MARKETING**



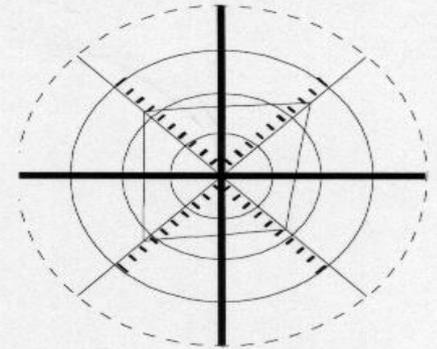
**MANAGER TECHNIQUE**



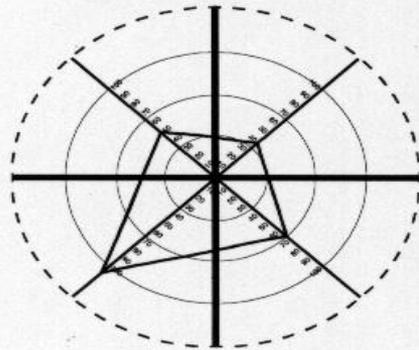
**RECHERCHE  
ET DEVELOPPEMENT**



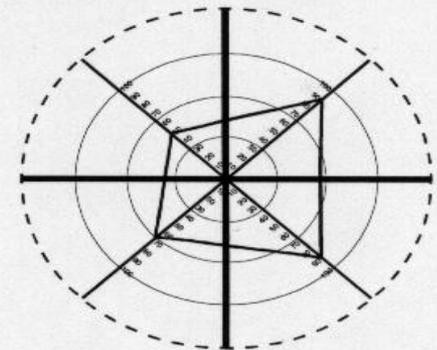
**CHEF DE PUBLICITE**



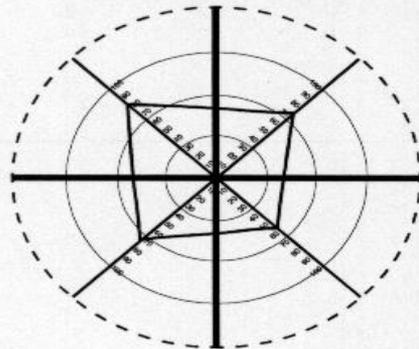
**RESP. MARKETING**



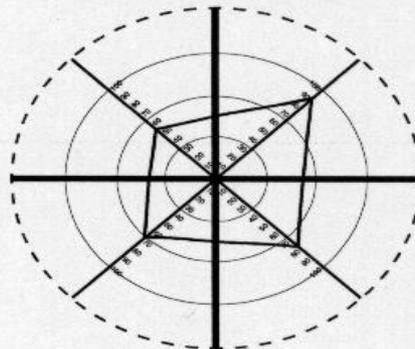
**RESP. DE FORMATION**



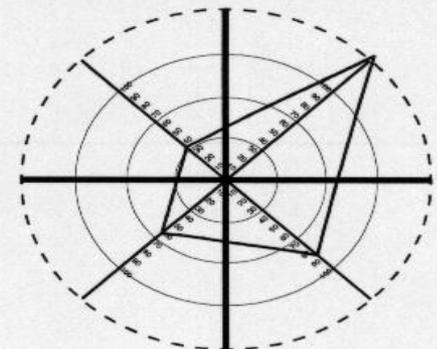
**PDG (MASCULIN)**



**PDG (FEMININ)**



**CREATEUR D'ENTREPRISE**



## **Extraversion**

Centré sur le monde extérieur, les gens et les activités

## **Introversión**

Centré sur le monde intérieur des idées et des expériences

## Orientation de l'énergie

Jung observa également que les personnes ont tendance à centrer leur énergie et à être davantage dynamisées, soit, par l'environnement extérieur des personnes, des expériences et des activités, soit, par l'univers intérieur des idées, des souvenirs et des émotions. Il nomma ces deux orientations de l'énergie Extraversion (action dans le monde extérieur) et Introversión (réflexion dans le monde intérieur).

## Orientation de l'énergie

Extraversion

Introversion

*Dirigée vers l'extérieur*

*Dirigée vers l'intérieur*

Bien que chacun des quatre processus mentaux - Sensation, Intuition, Pensée et Sentiment - ait ses propres caractéristiques prévisibles, chacun montre également une nuance différente selon que le processus se centre davantage sur le monde extérieur Extraverti ou sur le monde intérieur Introverti.

**E**

**EXTRAVERSION**

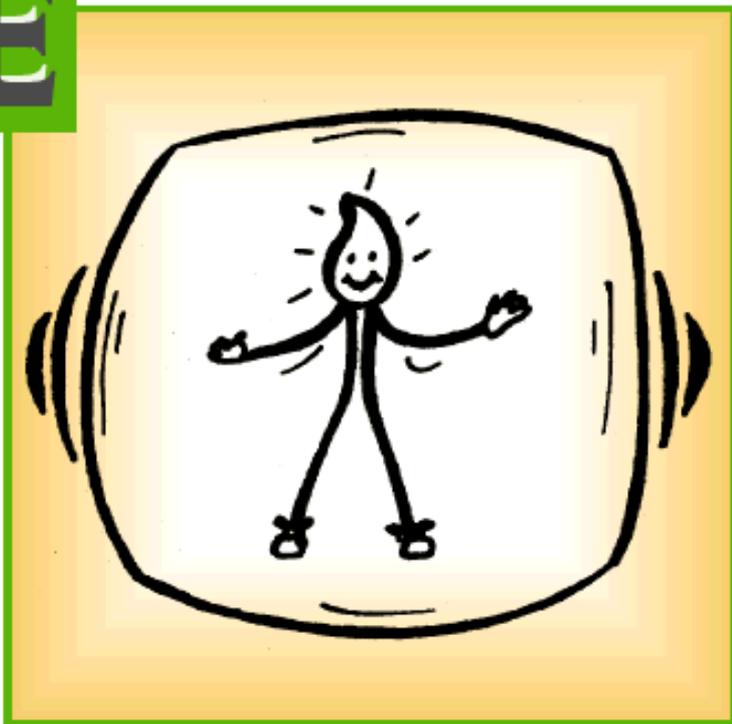
L'extraverti est stimulé  
principalement par l'environnement,  
le monde extérieur des gens et  
des choses.

**I**

**INTROVERSION**

L'introverti est stimulé  
principalement par le monde  
intérieur des pensées et des  
sentiments.

**E**



**Attiré par les demandes  
extérieures**

**I**



**Rebuté par les demandes  
extérieures**

**E**



**Energétisé par les personnes  
et activités extérieures**

**I**



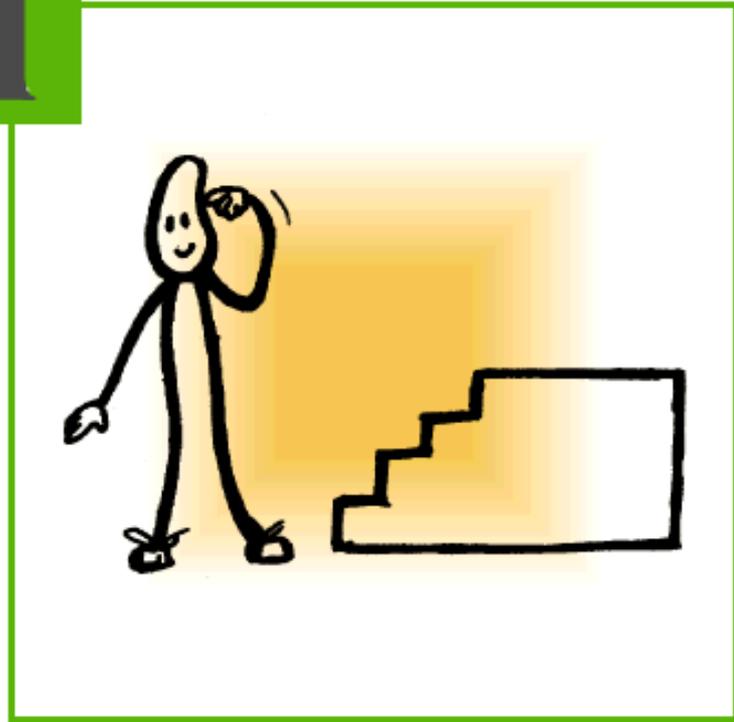
**Energétisé par ses propres  
ressources et les expériences  
intérieures**

**E**



**Action**  
**Réflexion**  
**Action**

**I**



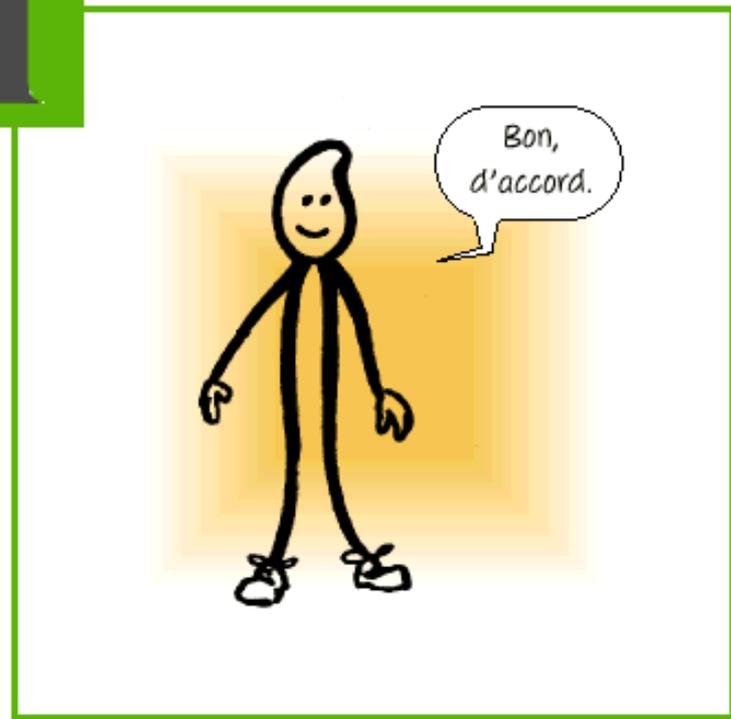
**Réflexion**  
**Action**  
**Réflexion**

**E**



**Souvent amical  
parle aisément  
facile à connaître**

**I**



**Souvent réservé  
tranquille  
difficile à connaître**

**E**



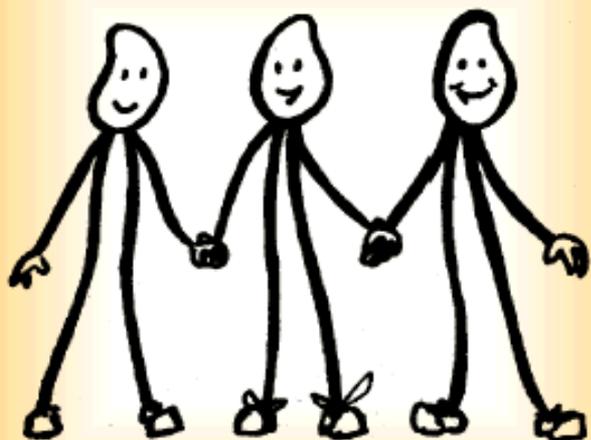
**Exprime ses émotions**

**I**



**Ravale ses émotions**

**E**



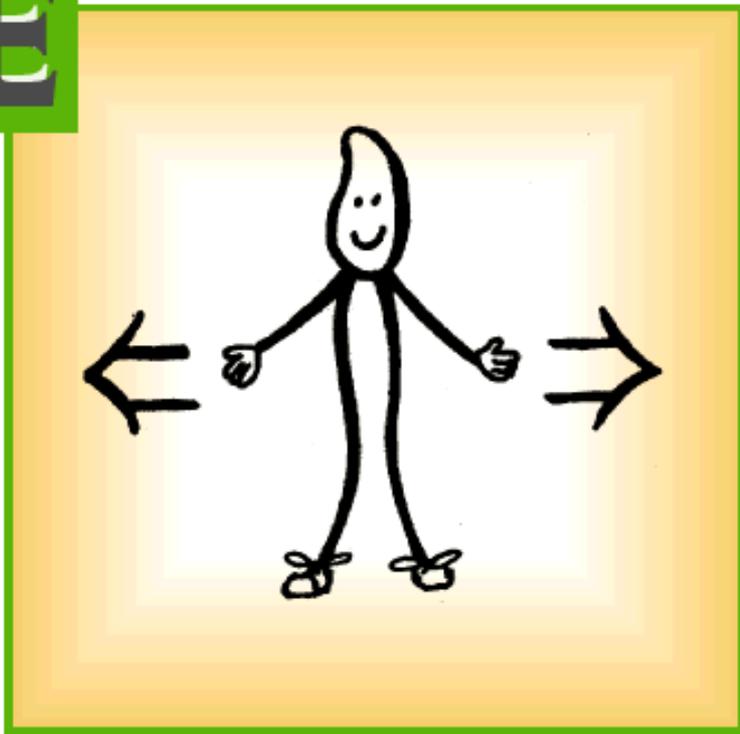
**A besoin de contacts**

**I**



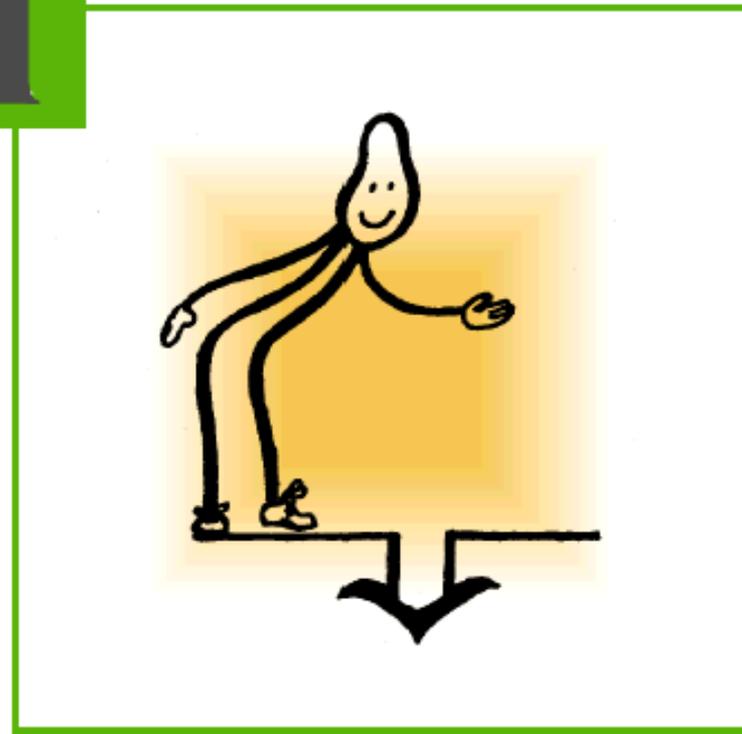
**A besoin d'intimité**

**E**



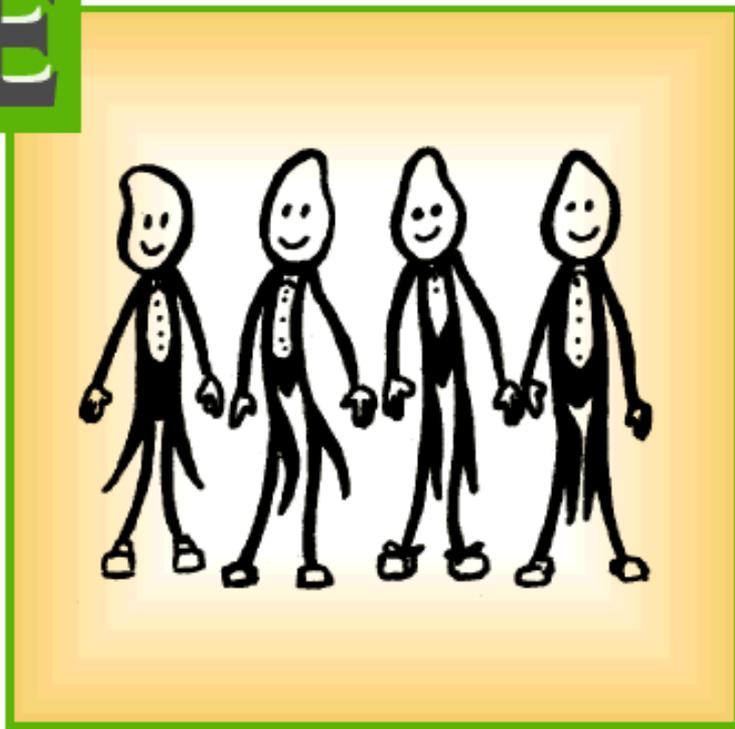
**Elargit**

**I**



**Approfondit**

**E**



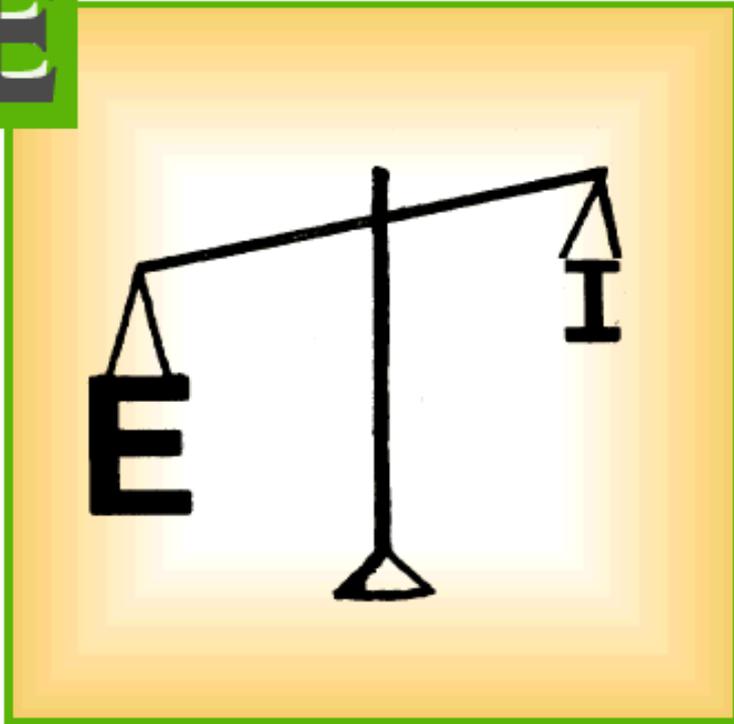
**Peut sembler superficiel  
à un I**

**I**



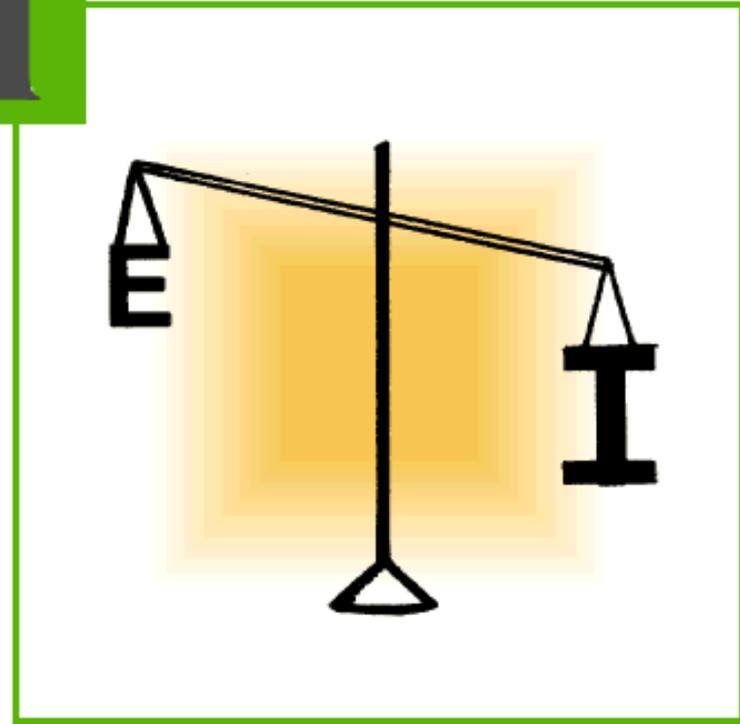
**Peut sembler distant  
à un E**

**E**



**A besoin d'introversion pour  
l'équilibre**

**I**



**A besoin d'extraversion pour  
l'équilibre**

# QUELQUES MOTS CLÉS

**E**

**I**

**Actif**

**Réfléchi**

**Extérieur**

**Intérieur**

**Sociable**

**Réservé**

**Public**

**Intimité**

**Nombreuses relations**

**Relations restreintes**

**Expansif**

**Tranquille**

**Largeur**

**Profondeur**

**Interaction**

**Concentration**

**A l'aise avec les gens, les choses**

**A l'aise avec les idées, les pensées**

**LES EXTRAVERTIS UTILISENT **E** et **I**, MAIS PRÉFÈRENT **E****

**LES INTROVERTIS UTILISENT **E** ET **I**, MAIS PRÉFÈRENT **I****

**QUELLE EST VOTRE PRÉFÉRENCE A VOUS ?**

# Le système sensoriel, le VAKOG

# Objectifs

Ce module va nous permettre de comprendre et reconnaître, nos différences dans la perception et le traitement de l'information, comment fonctionnent les systèmes de transmission des informations de notre système cognitif (perception et traitement de l'information).

# Plan

Nous aborderons les points suivants :

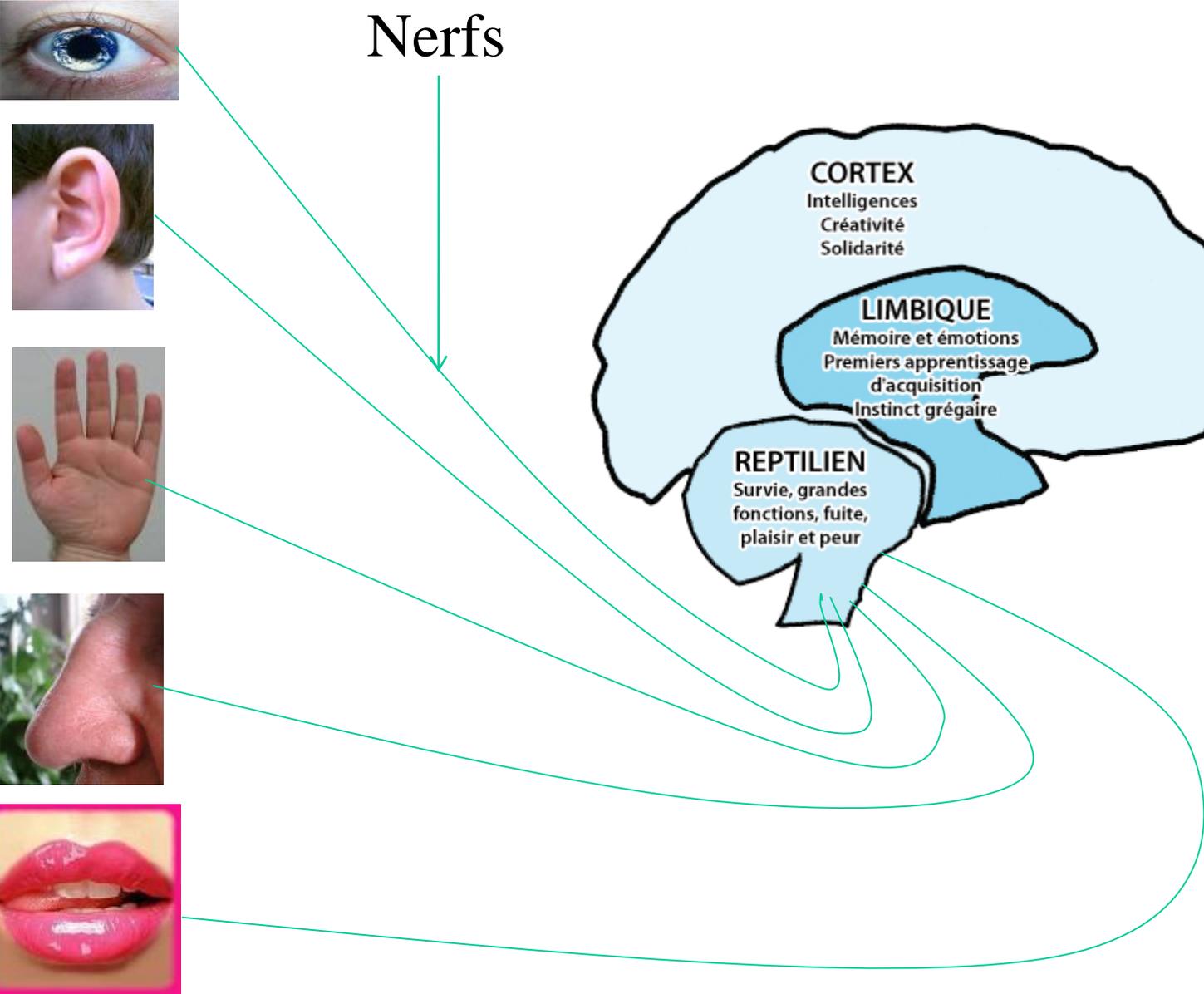
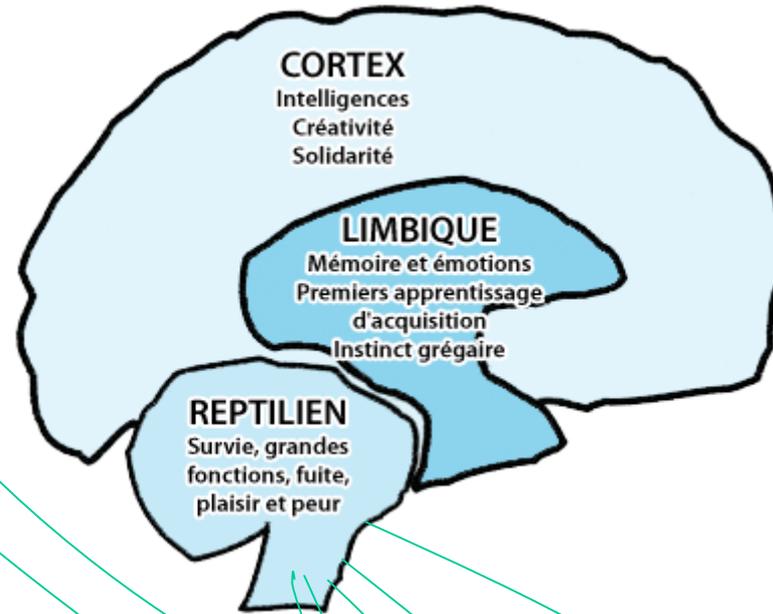
- Questionnaire d'évaluation de votre VAK
- Le système sensoriel VAKOG
- Le VAKOG extérieur
- Les prédicats
- Les applications en communication

# Définition du système sensoriel

On distingue trois systèmes de représentation sensorielle qui sont les suivants :

- le visuel
- l'auditif
- le kinesthésique
- Olfactif
- Gustatif

# Nerfs



# Codage de notre système cognitif

- On utilise le codage suivant pour traduire le processus de la perception :
- **V** : visuel
- **A** : auditif
- **K** : kinesthésique
- **O** : olfactif
- **G** : goût

## Remarques :

- Les cinq sens, pour reprendre l'expression de A.Huxley sont "les portes de la perception". Ce sont celles que nous ouvrons pour prendre contact avec le monde.

# Le sixième sens

- Perception inconsciente
- La synthèse des 5.
- Représentation mentale
- Intuition

# Les différences selon les personnes

Chacun d'entre nous privilégie un canal au cours  
de son développement

# Visuel

La capacité visuelle est essentielle pour mémoriser dans notre monde moderne et dans le système éducatif.

L'orthographe et les formules mathématiques ne peuvent être mémoriser sans ce canal.

Ce système fera qu'une personne utilisera le plus souvent des termes à référence visuelle, qui apparaîtront dans le langage.

Les termes à référence visuelle sont :

"voir, évident, éclairer, illustrer, perspective, horizon, flou, mise au point, ...

# Auditif

La représentation de ce système passera par les sons, les bruits.

La personne préfère entendre et retient mieux un discours.

Les termes à référence auditive sont :

"entendre, parler, dire, écouter, dialoguer, dialoguer, musical, harmonieux, crier, hurler, ...«

# Kinesthésique

On définit le système kinesthésique par la capacité à ressentir au touché et également de manière interne les sensations.

La personne préfère vivre une expérience.

Les termes à référence kinesthésique sont :

"sentir, ressentir, contact, chaleur, froid, lourd, léger, solidité, avoir les pieds sur terre, ...«

# Identifier le canal dominant de l'autre

**Signes non-verbaux** : les indices non-verbaux sont nombreux : bien que ces éléments soient schématiques, ils participent à identifier la dominante sensorielle.

# Visuel

- Posture raide
- Voix rapide et haut perchée
- Respiration haute, thoracique et rapide
- Distance conversationnelle longue

# Auditif

- Posture confortable
- Voix posée et agréable
- Respiration moyenne et équilibrée
- Distance conversationnelle  
intermédiaire

# Kinesthésique

- Posture décontractée
- Voix lente et grave
- Respiration abdominale et lente
- Distance conversationnelle courte

# Exercice sur les mouvements oculaires



yeux en haut à gauche :  
voit quelque chose qui n'a  
pas été vu avant.  
*Image construit*



Yeux en haut à droite :  
se souvient de quelque  
chose de déjà vu.

*Mémoire visuelle*



Yeux au milieu, dans le vague, regarde dans le vide avec légère dilatation de la pupille.  
*Image mémorisée ou cosntruite*



Yeux au milieu, à droite ou à gauche :

entend des sons extérieurs ou internes (mémorisés ou imaginés).

*Auditif*



Yeux en bas à  
gauche :  
sensations,  
émotions.  
*Kinesthésique*



Yeux en bas, à  
droite :  
dialogue interne.  
*Auditif*

# Accès visuels

Lorsque nous allons « chercher » l'information, l'activité cérébrale provoque des mouvements oculaires involontaires. Selon que cette information sera visuelle, auditive ou kinesthésique, les mouvements des yeux seront différents.

<b>Visuel</b>	<b>Auditif</b>	<b>Kinesthésique</b>	<b>Dialogue interne</b>
Yeux en haut, à droite et à gauche ou tout droit	Yeux sur les côtés, au milieu	Yeux vers le bas, spécialement à gauche	Yeux vers le bas, à droite

# Exercices sur le VAKOG interne

# Les prédicats et les canaux de perception

# Définition

Les prédicats sont des mots qui reposent sur une base sensorielle, et aussi étonnant que cela puisse paraître, nos interlocuteurs nous disent à tout instant ce qu'ils sont en train de faire intérieurement.

Le langage reflète la pensée.

## **Remarques :**

Certains prédicats ne sont pas précis d'un point de vue sensoriel.

C'est le cas de mots comme : comprendre, penser, se souvenir, savoir, croire, etc...

Dans ce cas, une question de précision deviendra nécessaire pour obtenir l'information.

De plus, l'observation des mouvements des yeux, complète celle des prédicats.

Cette observation, permet de savoir comment un interlocuteur organise ses processus de pensée d'instant en instant.

L'apprentissage de cette observation sera développée dans un chapitre ultérieur.

# Prédicats (suite)

- Lorsque nous nous exprimons, nous sélectionnons inconsciemment un vocabulaire correspondant à notre canal dominant.
- Ainsi pour dire qu'il est d'accord avec une proposition, un visuel va dire : « je vois ce que tu veux dire », un auditif « J'entends bien », un kinesthésique : « Je sens bien cette solution ».
- L'examen des prédicats utilisés est donc un bon outil pour déterminer le canal dominant d'un sujet.

# Voici quelques exemples de prédicats visuels, auditifs et kinesthésiques

<b>Visuel</b>	<b>Auditif</b>	<b>Kinesthésique</b>
Je vois C'est clair J'imagine que... Visiblement Objectif Montrer C'est net C'est flou Blanc de peur Vert de rage	J'entends D'accord Ca me parle Dire Bien entendu Je m'entends très bien avec... N'écoutant que... Ca ne me dit rien C'est inouï	Je sens Bien dans ma peau Choc Le bon sens Ca prend corps Les pieds sur terre Contact Ca me touche Ca me dégoûte