

Marie-Joseph Chalvin

École : aidez vos enfants à réussir

© Groupe Eyrolles, 2004,
ISBN 2-7081-3546-5

EYROLLES



Chapitre 2

Découvrez vos propres façons d'apprendre



Dans ce chapitre, vous allez apprendre que dès sa naissance (et même avant), tout être humain programme son cerveau au contact de son environnement. Or tout mouvement, toute réaction est commandé par notre cerveau.

Nos réflexes signalent l'intervention de notre cerveau reptilien, nos émotions sont une manifestation de notre cerveau limbique et nos réflexions sont dictées par notre cerveau cortical.

Nos façons de faire et d'apprendre indiquent nos préférences cérébrales : elles signalent la mise aux commandes du cerveau droit ou du cerveau gauche.

L'observation des différentes façons de faire — chez soi comme chez les autres — permet de repérer les processus utilisés et de savoir s'y adapter pour mieux communiquer.

À chacun sa carte Michelin

« – Mais, pourquoi tu fais ça comme ça ? Attends ! Je vais te montrer comment on fait ! T'y arriveras jamais en faisant comme ça !

– Laisse-moi tranquille !

– Laisse-moi faire ! Je sais aussi bien faire que toi ! »

En famille, il arrive qu'on se bagarre à propos de tout et de rien : débarasser la table, consulter un dictionnaire, laver la voiture, prendre ses vêtements pour s'habiller, les ranger après s'être déshabillé... Rares sont ceux qui échappent à ces petites disputes — stériles et usantes — à propos des différentes manières de procéder pour **FAIRE** quelque chose. Quand nous sommes en forme et reposés, nous sommes tous prêts à convenir qu'il existe des démarches différentes des nôtres qui donnent cependant d'excellents résultats... Mais, la plupart du temps, nous ne résistons pas à la tentation de chercher à convaincre notre entourage d'abandonner sa manière d'agir pour adopter la nôtre... forcément bien plus efficace !

Il est vrai que certaines démarches sont plus performantes que d'autres, il n'en est pas moins vrai qu'il est difficile d'adopter une façon de faire inhabituelle. Il est donc essentiel de repérer d'abord les processus utilisés par chacun avant de chercher à aider les autres à faire vite et bien. Parents, nous vous proposons ici de faire votre autodiagnostic pour pouvoir agir et aider efficacement vos enfants. Vous trouverez des stratégies et des suggestions fondées sur ce modèle au chapitre 6.

Des processus différents pour accomplir la même tâche

Prenons quelques exemples de tâches simples que nous avons tous eu à accomplir, un jour ou l'autre, dans notre vie.

Le questionnaire suivant donne quatre démarches distinctes, correspondant à une programmation différente du cerveau. En y cherchant votre façon de faire, vous pourrez avoir un premier aperçu de votre programmation personnelle. Vous aurez ensuite l'occasion d'affiner ce diagnostic au cours de ce chapitre.

Voici quatre exemples de tâches couramment accomplies dans la vie quotidienne. Quatre façons de faire vous sont proposées. Pour chaque exemple, mettez un signe devant la proposition qui vous semble décrire le mieux votre comportement.

Tenir son agenda et son carnet d'adresses

1. Mon agenda ? Je suis seul capable de m'y retrouver. Je suis plus organisé qu'il n'y paraît !
2. J'aime les agendas personnalisés : j'en profite parfois pour donner de l'argent en vue d'une cause à laquelle j'adhère.
3. J'ai opté pour le Palm : c'est vraiment formidable !
4. Mes adresses et mes rendez-vous sont sur mon ordinateur. J'imprime l'essentiel sur de petites fiches : ça me permet de les remettre à jour sans avoir à faire de ratures.

2. Découvrez vos propres façons d'apprendre

Construire un meuble en kit

1. J'obéis à la lettre au mode d'emploi : en étant méthodique, on gagne du temps.
2. Je pose tout par terre, je visualise le meuble fini, puis j'assemble en progressant par essai/erreur.
3. Je demande de l'aide ! On gagne à être deux ou trois : en discutant, on se trompe moins facilement et c'est plus agréable.
4. Après avoir lu le descriptif, je me fais un schéma clair auquel je me réfère régulièrement.

Cuisiner pour des amis

1. Je fais un repas équilibré en tenant compte de lois diététiques.
2. J'invente des recettes, je laisse libre cours à mon inspiration.
3. J'aime leur faire plaisir en leur préparant leurs plats préférés.
4. J'ai une série de recettes éprouvées. J'ai un fichier bien tenu où plats et vins sont prévus.

Faire ses comptes et son budget

1. Je suis généralement sérieux et attentif mais sur un coup de cafard ou un coup de cœur, je suis capable de faire des dépenses inconsidérées.
2. Je m'intéresse à la finance plus qu'aux comptes. Si j'étais plus riche, j'aimerais investir en Bourse.
3. J'ai parfois des découverts en banque. Je vis plutôt au-dessus de mes moyens. Vivre à crédit ne me fait pas peur.
4. Je fais un budget assez serré : je répartis les dépenses un peu comme autrefois, au bon temps des enveloppes.

Vous avez désigné votre façon de faire privilégiée en mettant un signe devant la proposition qui vous semble la plus proche de votre comportement habituel. Vous trouverez à la page 57 la grille de décodage qui vous permettra de nommer le type de processus que vous utilisez le plus souvent.

Ce test est indicatif. Il est possible que vos résultats ne vous semblent pas significatifs. Pour une meilleure connaissance de vos préférences cérébrales, le questionnaire sur les caractéristiques des quatre quadrants, pages 55-56, vous permettra de confirmer ou d'infirmer ces résultats.

D'où viennent ces différences de processus ?

Les travaux scientifiques des neurobiologistes nous permettent de mieux cerner l'origine de ces différences et l'individualisation des processus.

On sait maintenant que le nouveau-né arrive au monde avec un extraordinaire potentiel et que son cerveau a déjà pris des habitudes de communication. Son système nerveux, ses milliards de neurones agencés en un immense réseau complexe vont s'adapter encore et se modeler au contact de l'environnement familial et culturel. Il a hérité d'un potentiel génétique qu'il va transformer en potentiel d'énergie pour agir, vivre et s'intégrer dans la société.

À la naissance, l'aventure continue pour lui. Dans ce réseau inextricable de neurones et d'axones, il va ouvrir des routes et des axes de communication pour faciliter la circulation des informations de tous ordres. Il dessine peu à peu sa « carte Michelin », avec un quadrillage très personnel de son territoire.



C'est ainsi que chacun possède sa propre carte routière, avec ses autoroutes, ses nationales, ses petits chemins et ses zones embroussaillées. De ses différences avec celles des voisins, naissent des incompréhensions plus ou moins profondes.

Lorsque les réseaux routiers coïncident, une bonne relation s'installe, mais lorsqu'ils divergent, les obstacles sont grands et les incompréhensions fréquentes. On en arrive parfois à voir la personne parler, à entendre le bruit de son discours, sans comprendre ce qu'il signifie ! Cette impression se traduit par des petites phrases devenues classiques :

« On vit ensemble et pourtant on n'évolue pas vraiment pas sur la même planète ! »

« Quand on voit ce qu'est devenue notre fille, on n'en revient pas : c'est vraiment le vilain petit canard de la famille ! Elle n'a jamais rien fait comme tout le monde ! »

« Notre fils ? On peut dire qu'on s'en est fait des cheveux à cause de lui ! »

« Oui, je l'ai connu ! Il paraît que c'était une personne remarquable ! Je crois que je suis passé à côté sans m'en rendre compte ! »

Plus nos « cartes Michelin » sont discordantes, moins on se comprend et plus on se heurte.

2. Découvrez vos propres façons d'apprendre

Inné ou acquis ?

La question se pose alors de connaître les facteurs qui déterminent la configuration de notre carte Michelin : quand, comment et sous quelles influences se choisit-on des processus spécifiques ? Quelle est la part de l'inné et celle de l'acquis dans la distribution des dons, des compétences et des traits de caractère ?

La génétique progresse à grands pas, les scientifiques s'interrogent et s'opposent en de longs débats, cependant le mystère reste encore épais : la bosse des maths existe-t-elle ? Hérite-t-on d'une âme de chef ? L'intuition est-elle innée ?, etc.

Dans les familles, on fait généralement la part belle à l'inné :

« Il a l'intelligence de son père. »

« C'est un cancre comme son oncle. »

« C'est une scientifique comme moi. »

« Il a la bosse du commerce, c'est dans la famille depuis toujours. »

Du coup, en donnant la primeur aux gènes — et aux géniteurs — on prive de gratifications ceux qui les mériteraient pour leurs compétences et surtout, on excuse beaucoup de déconvenues en évitant de les aborder avec courage et détermination. C'est bien dommage, car ce discours empêche beaucoup de parents de se mobiliser pour chercher des solutions et faire sortir leurs enfants d'un destin tout tracé.



Actuellement, l'accord semble se faire sur une interaction permanente entre l'inné et l'acquis.

Le poids de l'environnement

Chaque individu héritant d'un potentiel génétique différent, il existe sans doute une certaine inégalité au point de départ. Cependant, si injuste il y a, elle n'est pas définitive car le poids de l'environnement est et demeure

École : aidez vos enfants à réussir

essentiel. Rappelons ici l'image employée par Maurice Auroux⁵, l'un des grands médecins biologistes français, qui compare notre potentiel cérébral inné à la musculature et nous engage à l'entretenir soigneusement pour le conserver et le développer.

L'environnement semble avoir plus de poids sur l'organisation de notre réseau de routes et d'autoroutes que la génétique et l'anatomie.

L'influence de l'entourage est déterminante dans l'élaboration de notre carte Michelin. Pour bien comprendre la manière dont on influence la programmation cérébrale de ses enfants, il est conseillé de se pencher vers son héritage familial pour en faire renaître quelques souvenirs significatifs.

« Tu seras polytechnicien, mon fils ! »

« Ma fille ? C'est tout sa mère... »

Les prophéties et les remarques de l'entourage ont plus d'influence que les gènes. L'enfant développe alors ses capacités cérébrales soit pour répondre aux attentes de ses parents, soit pour imiter et reproduire ce qu'on lui donne à observer.

Une stratégie personnelle peut aussi expliquer la différence de programmation des circuits cérébraux. Pour prendre sa place au sein de sa famille, pour gagner dans la dure compétition qui oppose les frères et sœurs, pour prendre la première place dans le cœur de ses parents, l'enfant met au point une stratégie personnelle ! Certains enfants construisent leur réseau routier en opposition avec celui de leur frère ou de leur sœur. Ce phénomène s'observe plus souvent s'il y a deux garçons ou deux filles. Le deuxième enfant du même sexe craint de ne pas être reconnu en reproduisant les mêmes processus et en développant les mêmes compétences que son aîné ; inconsciemment il choisit alors de se dessiner une carte Michelin différente. N'ayant pas les mêmes compétences, il s'en distingue nettement : c'est l'original de la famille et il ne passe pas inaperçu !



L'influence de l'environnement est si forte que sans le vouloir ou même le savoir, les parents en arrivent à contrarier des aptitudes naturelles chez leurs enfants. Les filles qui ont pourtant un cerveau mieux organisé que celui des garçons pour réussir de bonnes

2. Découvrez vos propres façons d'apprendre

performances dans les sections scientifiques sont souvent orientées vers des sections littéraires et artistiques qui conviendraient mieux aux garçons. Les parents, surtout les mères de famille qui ont été victimes de ces erreurs d'orientation, n'en seront que plus vigilants.

Cerveau droit ou cerveau gauche ?

Notre cerveau est composé de deux hémisphères, le droit et le gauche, qui sont en communication permanente grâce à la présence du corps calleux — gros faisceau de fibres nerveuses — qui constitue un véritable pont entre les deux. Quoique spécialisés dans des tâches différentes, ils ne sont jamais totalement au repos. Lorsque l'un d'eux prend en charge une fonction donnée, le second lui apporte un complément indispensable. Les deux hémisphères se valent, ils sont complémentaires et ont besoin l'un de l'autre pour travailler efficacement. On a pourtant longtemps survalorisé le cerveau gauche parce qu'il abrite les centres fonctionnels du langage. En fait, l'un et l'autre prennent en charge des tâches privilégiées :

- ▶ Le gauche est plus spécialisé dans le maniement des symboles de tous ordres : langage, calcul, algèbre.
- ▶ Le droit est plus concret, global, synthétique, intuitif et imaginaire...

Mais le cerveau est un matériau si malléable qu'il est cependant possible de réaliser avec succès une tâche plutôt réservée à un hémisphère en utilisant les processus du second.

Droitier ou gaucher : est-ce un problème ?

Les parents qui ont eu le malheur de naître gauchers, ayant souvent vécu le pire dans leur enfance, craignent pour ceux de leurs enfants qui ont hérité de leur particularité. Il est bon qu'ils se rassurent car les temps ont changé. Il est vrai que les gauchers, qui sont minoritaires (14% des garçons et 4% des filles), subissent la tyrannie d'une société faite pour des

École : aidez vos enfants à réussir

droitiers car ils ont un fonctionnement cérébral différent. En effet, l'utilisation de la main gauche sollicite en priorité l'hémisphère droit tandis que l'utilisation de la main droite stimule plus l'hémisphère gauche. Mais si l'on ne cherche pas à contrarier cette disposition, les gauchers ont pourtant de multiples raisons de s'en tirer aussi bien, sinon mieux, que d'autres.

- ▶ En effet, la plupart d'entre eux calquent leurs processus sur ceux des droitiers : 70% des gauchers « parlent avec leur hémisphère gauche »⁶. Ils ont donc les mêmes options pour choisir leurs processus privilégiés et dessiner leur carte Michelin que les droitiers.
- ▶ D'autres installent certains centres généralement localisés dans l'hémisphère gauche dans leur hémisphère droit, ce qui facilite la rapidité de la réponse aux stimuli : 30% des gauchers parlent avec leur hémisphère droit.
- ▶ Enfin, certains créent un « double » des centres fonctionnels dans chaque hémisphère : ceux-là seuls risquent « l'embouteillage » et peuvent avoir quelques difficultés d'organisation.

Pourquoi donc s'inquiéter pour leur avenir ? Ils n'auront pas forcément la même vie que leurs parents. Rien ne les destine d'emblée à l'échec. Par contre, l'anxiété des personnes de leur entourage peut les inciter à considérer leur particularité comme un handicap. Évitez de la leur communiquer !

Quels sont vos processus préférés ?

Pour pouvoir aider ses enfants à réussir à l'école, il est certes important de savoir reconnaître leur programmation cérébrale mais également primordial de prendre la mesure de ses propres façons de faire. Les exercices suivants permettent à tous, parents et enfants, de faire le point en famille.

Depuis 1960, les travaux des neurophysiologistes américains Sperry, Vogel et Bogen ont permis de vérifier des hypothèses anciennes et de lister les différentes capacités des cerveaux gauche et droit. Ils ont confirmé la complémentarité et les spécialisations des hémisphères, ce qui leur a valu d'obtenir le prix Nobel de médecine en 1981.

Pour avoir une première idée de la configuration de votre carte Michelin, regardez l'ensemble du schéma ci-contre.

2. Découvrez vos propres façons d'apprendre

Rôles complémentaires et spécialisations des hémisphères cérébraux (inspiré de Bogen - 1969)

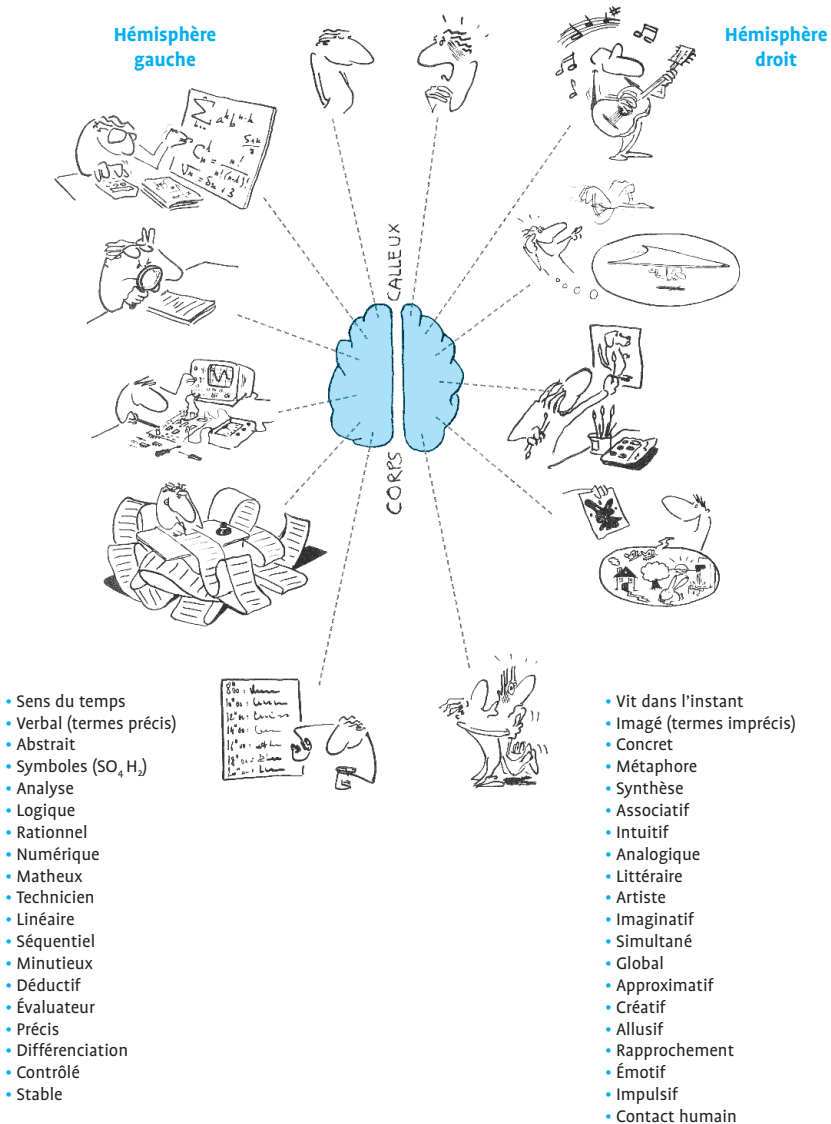


Illustration de Marc Chalvin, extraite de : Marie-Joseph Chalvin, *Deux cerveaux pour la classe*, Nathan, 1993.

École : aidez vos enfants à réussir

Bien que nos deux hémisphères travaillent ensemble, en complémentarité, la plupart des gens arrivent assez facilement à repérer une légère tendance à utiliser un mode plutôt qu'un autre. Il arrive cependant parfois que certaines personnes se montrent déçues, irritées ou perplexes car elles se perçoivent autant dans la démarche du gauche que du droit. Si c'est votre cas, ne croyez pas que les critères sélectionnés ici soit erronés : c'est que, dans votre vie quotidienne, vous avez recours aussi facilement aux processus des deux hémisphères. Hélas ! Cela ne signifie pas que vous soyez plus intelligent que d'autres, mais que vous êtes un meilleur communicateur. Élément important quand il s'agit d'aider un enfant à travailler.

Comment reconnaître un cerveau droit et un cerveau gauche ?

Dis-moi quelle montre tu portes, je te dirai qui tu es

En vous référant au schéma précédent, attribuez les phrases suivantes à des personnes à tendance plutôt droit ou plutôt gauche (voir réponse en note 7).

- | | G | D |
|---|--------------------------|--------------------------|
| • J'aime les montres dépouillées avec le moins possible de signaux. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| • J'aime la précision, j'achète une montre à écran digital, qui m'indique l'heure à la seconde près. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| • Je ne porte jamais de montre, le temps n'a pas d'importance pour moi ! | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| • Je suis un amoureux de la technique et du progrès, ma montre est un véritable petit ordinateur. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| • Je ne porte jamais de montre parce que je peux lire l'heure partout où je vais. Je suis toujours à l'heure. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| • Pour moi, une montre c'est un outil de travail. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| • J'adore les Swatch ou toutes les marques qui proposent des modèles ludiques et inattendus. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| • J'ai plein de montres, j'en change selon ma tenue du jour. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

2. Découvrez vos propres façons d'apprendre

Avant d'affiner ce modèle en approfondissant les processus particuliers de chaque hémisphère, faisons une pause pour aborder l'étude du cerveau sous un angle un peu différent en nous demandant d'où viennent ces pulsions, ces émotions et ces réflexions qui donnent une tonalité très particulière à nos échanges avec les autres dans la vie quotidienne.

Reptilien, Limbique, Cortical ?

Notre cerveau, au cours de son développement, passe par les étapes de la construction du système nerveux de tout être vivant. L'embryon a d'abord un cerveau de poisson, puis de reptile et enfin de mammifère, avant de prendre une configuration typiquement humaine.

Le cerveau humain est donc composé de trois couches successives, trois cerveaux en communication permanente qui commandent chacun à des fonctions spécifiques. À la suite de Paul Mac Lean, on parle du « cerveau triunique » ou de trois cerveaux emboîtés :

- ▶ le Reptilien, que nous partageons avec les lézards ;
- ▶ le Limbique, qui nous rapproche des grands reptiles et surtout des mammifères ;
- ▶ le Cortical, qui existe déjà chez certains mammifères mais qui trouve son épanouissement maximal chez l'homme.

Ces trois cerveaux emboîtés étant répartis à égalité entre l'hémisphère gauche et l'hémisphère droit, on constate que les processus et les démarches cerveau gauche ou cerveau droit peuvent être d'origine Reptilienne, Limbique ou Corticale.

Selon notre tempérament, nous avons pris l'habitude de mettre plus souvent aux commandes l'un ou l'autre de ces trois cerveaux. Cela n'a pas de rapport avec l'intelligence, mais donne une tonalité particulière à la façon dont on entre en contact avec les autres. C'est pourquoi il est important d'apprendre à en reconnaître les manifestations pour savoir « lire » les relations confuses et émotionnelles.

Le Reptilien ou cerveau archaïque

Notre cerveau Reptilien est le chef d'orchestre de notre système neurovégétatif. Ce système fonctionne en circuit fermé, il est attentif à tous les besoins de notre organisme et déclenche des alertes réflexes quand un besoin s'exprime. Il influence nos comportements intellectuels sans que nous en soyons conscients. Il veille au fonctionnement de toutes nos fonctions essentielles de survie et de notre vie végétative : respiration, rythme cardiaque, température du corps, etc. Il bloque le fonctionnement des deux autres cerveaux quand il perçoit certaines exigences : faim, soif, sommeil. Il déclenche alors la fatigue et la perte de vigilance auxquelles nous avons fait allusion au chapitre 1.

Notre cerveau Reptilien nous incite à marquer notre territoire et à le défendre. Il ne supporte pas le changement. C'est le cerveau des rituels, des automatismes et de la routine. Il obéit de manière réflexe à toutes les stimulations et pulsions, c'est le cerveau du passage à l'acte.

Êtes-vous Reptilien ?

Les phrases suivantes décrivent des comportements qui révèlent une mise aux commandes du cerveau Reptilien : cochez celles qui vous décrivent le mieux.

- Quand je suis invité chez des amis, il m'arrive souvent de me retrouver sur le chemin du bureau.
- Je suis très gêné de ne pas avoir la bonne tenue vestimentaire quand je me retrouve dans un groupe : j'aime passer inaperçu.
- Je supporte très mal les changements d'horaire : heure d'été, heure d'hiver. Je mets un temps fou à me « recalcr » !
- Je suis réglé comme une horloge : quand c'est l'heure, je le sens sans avoir besoin de regarder ma montre.
- J'ai du mal à accepter les changements de pratique : je fais de la résistance, il me faut du temps pour m'y remettre.

2. Découvrez vos propres façons d'apprendre

- J'ai mon bureau, mes affaires, mon armoire : il y a une place pour chaque chose. Si quelqu'un a déplacé un objet pendant mon absence, je le remarque immédiatement.
- Si c'est l'heure du repas, je ne peux pas continuer à travailler, je suis totalement indisponible et inefficace.
- Je n'aime pas les surprises : j'ai placé mon bureau de manière à voir les allées et venues.
- Quand on me surprend, il m'arrive d'être brusquement violent : c'est comme une sorte de réflexe que je n'arrive pas à contrôler.
- J'aime garder les distances avec mon entourage, je veux pouvoir choisir une solution de repli si nécessaire. Je me suis organisé pour ça.

Vous avez coché plus de 5 phrases ? C'est que vous laissez souvent la parole à votre Reptilien.

Si vous avez tendance à mettre votre Reptilien aux commandes dans votre vie quotidienne, sachez que vous pouvez gêner ou bloquer les élans de votre entourage et particulièrement de vos enfants. Vous risquez d'apparaître trop ritualiste. Votre goût pour la routine et votre peur du changement peuvent rendre l'atmosphère étouffante. L'agressivité dont vous faites preuve lorsque votre territoire est en danger peut vous couper des autres, qui battent en retraite avec prudence.

Mais on ne se change pas, surtout lorsqu'il s'agit d'habitudes fondées sur des schémas inscrits dans notre cerveau : il est donc bon de chercher à répondre aux exigences de son système neurovégétatif, afin de sortir de ces réactions réflexes et de donner la parole à ses cerveaux Limbique et Cortical.

Si vous êtes très Reptilien, prenez pour vous les conseils donnés au chapitre 1 pour améliorer la réussite scolaire de vos enfants : assouvissez vos besoins de repos, de sommeil et de nourriture. Vous deviendrez disponible et ouvert aux autres et à leurs demandes. Ils pourront bénéficier de votre stabilité comme de votre sens de l'ordre et de l'organisation. Vous serez moins crispé sur vos habitudes et accepterez plus facilement le changement.

Le Limbique ou cerveau chaud

Le système Limbique renforce et affine l'action du Reptilien, mais son rôle essentiel consiste à gérer nos émotions (en ce sens, il est le siège de notre « intelligence émotionnelle »). On l'appelle parfois le cerveau viscéral ou cerveau chaud. De fait, lorsque l'on est sous son emprise, on donne l'impression de parler « avec ses tripes ».

L'individu qui fonctionne beaucoup sur le mode Limbique réagit au « ressenti ». Il se montre très doué pour interpréter et comprendre les signaux non verbaux : il se montre très sensible aux attentions et fort peu aux longs discours. On gagne plus à lui faire un sourire ou à lui serrer la main qu'à lui faire un long compliment circonstancié. Il a un fort besoin de signes de reconnaissance : il se ferme et se démotive lorsqu'il en est privé.

Le cerveau Limbique est spécialisé dans le stockage de nos souvenirs à long terme. Une personne Limbique se mobilise pour reproduire les situations auxquelles sont accrochés des souvenirs heureux et renâcle à entreprendre des tâches qui lui ont laissé de mauvais souvenirs. Elle filtre les situations, se motive pour certaines et se bloque pour d'autres, à tel point qu'on peut la croire devenue soudainement stupide !

Êtes-vous Limbique ?

Les phrases suivantes décrivent des comportements qui révèlent une mise aux commandes du cerveau Limbique : cochez celles qui vous décrivent le mieux.

- Je travaille mieux quand j'ai quelqu'un à côté de moi.
- J'ai toujours peur d'oublier quelque chose : je fais toujours une liste de courses.
- Je suis émotif et sensible, j'espère que ça ne se voit pas trop.

2. Découvrez vos propres façons d'apprendre

- Les nouvelles (à la radio ou à la télé) me mettent en colère ou me dépriment.
- Quand on me demande quelque chose à brûle-pourpoint, j'ai du mal à donner une réponse calme et fondée ; j'ai besoin d'un peu de temps.
- Je n'aime pas me trouver au milieu de gens que je ne connais pas.
- J'aime qu'on me dise qu'on m'apprécie pour rester motivé.
- Si je me trouve dans une ambiance hostile (locaux froids, manque de confort, compagnie désagréable), je travaille mal.
- C'est en mettant les choses en pratique que je les comprends bien.
- Je suis trop sensible aux critiques, je dramatiser inutilement.

Vous avez coché plus de 5 phrases ? C'est que vous laissez souvent la parole à votre cerveau Limbique.

Si vous avez tendance à mettre votre système Limbique aux commandes dans votre vie quotidienne, sachez comment vous pouvez gêner ou bloquer votre entourage : vous êtes capable d'empoisonner la vie de vos partenaires en extériorisant vos états d'âme, en les exprimant bruyamment ou de façon non verbale, avec une gestuelle et des mimiques exagérées ! Arrêtez de dramatiser, de vouloir vous expliquer et de mendier des compliments pour ce que vous faites pour les autres. Soyez un peu moins impulsif, réfléchissez aux conséquences de vos actes et de vos paroles. Trouvez-vous une source de bonheur, un cadre chaleureux, un travail motivant où vous n'aurez pas besoin de revendiquer pour être reconnu : vous pourrez alors mobiliser avec brio toutes les capacités de votre cerveau Cortical.

Le cerveau Cortical ou cerveau froid

C'est le siège de notre intelligence rationnelle et logique. Il se caractérise par sa faculté d'adaptation et sa capacité à faire face aux situations inattendues. Contrairement au Reptilien, il déteste la routine qui l'endort. À l'inverse du Limbique, il prend de la hauteur par rapport aux émotions. Il est capable d'inhiber les réactions primaires et émotives des deux cerveaux anciens. Sans lui, nous n'aurions pas la faculté de nous exprimer par la parole. Il nous permet de fixer durablement notre attention et de nous concentrer. C'est le siège de notre imagination et de nos aptitudes à créer, prévoir, anticiper et faire des projets. C'est notre machine à analyser, émettre des hypothèses, déduire. Sa grande force consiste à réfréner les pulsions du Limbique et du Reptilien et à empêcher les passages à l'acte. Grâce à lui, nous pouvons substituer le retrait à la fuite et l'affirmation de soi à l'agressivité.

Il est cependant imprévisible : on peut en attendre autant de bien que de mal ! En effet, il peut nous pousser à faire des erreurs en imaginant ce qui n'existe pas, provoquant alors inutilement l'excitation des cerveaux Reptiliens et Limbiques.

Êtes-vous Cortical ?

Les phrases suivantes décrivent des comportements qui révèlent une mise aux commandes du cerveau Cortical : cochez celles qui vous décrivent le mieux.

- J'aime la compétition.
- Je suis plutôt calme et distancié.
- Je ne choisis pas mes sorties sur un coup de cœur : je compare les critiques de tous bords pour me faire une idée.
- Je suis un peu trop individualiste : je ne m'investis pas facilement dans un groupe.
- Je vis beaucoup tourné vers le futur, je fais des projets.
- J'aimerais avoir le temps de peindre ou d'écrire.

2. Découvrez vos propres façons d'apprendre

- Je ne me laisse pas influencer facilement par les idées des autres, j'ai besoin de me faire mon opinion par moi-même.
- Je pratique beaucoup l'humour, ce n'est pas toujours bien perçu.
- Dans une discussion, je suis très gêné par les interventions parasites : justifications, décharges émotives, agressivité...
- On me traite parfois d'original... il est vrai que j'aime provoquer en avançant des idées inhabituelles.

Vous avez coché plus de 5 phrases ? C'est que vous laissez souvent la parole à votre cerveau Cortical.

Si vous avez tendance à mettre votre système Cortical aux commandes dans votre vie quotidienne, sachez comment vous pouvez gêner ou bloquer votre entourage : vous êtes souvent trop froid et trop distant. Cela intimide vos interlocuteurs, surtout s'il s'agit de personnes qui fonctionnent sur le mode Limbique. Vous suscitez l'admiration par vos connaissances et surtout par la manière dont vous les présentez. Mais en revanche, vous donnez l'impression à ceux qui vous côtoient de ne pas avoir le niveau, voire d'être stupide. Enfin, vous pratiquez la critique avec facilité, et comme elle est souvent fondée, c'est d'autant plus frustrant pour ceux auxquels elle s'adresse. Du coup, vous créez le malaise autour de vous. En tenant un peu plus compte de vos émotions, en écoutant un peu plus les autres, vous pourrez devenir plus accessible, ce qui permettra l'ouverture d'un dialogue et des échanges fructueux. Vous comprendrez mieux les difficultés de vos vis-à-vis et vous pourrez même vous montrer plus compatissant et plus compréhensif.

Reptilien, Limbique ou Cortical ?

Nous vous avons proposé trois questionnaires pour vous permettre d'estimer votre style de communication et vos processus d'apprentissage : Êtes-vous Reptilien ? Êtes-vous Limbique ? Êtes-vous Cortical ?

Vous avez déjà une idée de votre style de communication. Vous savez si vous êtes de ceux qui privilégient plutôt la communication émotionnelle ou plutôt la communication rationnelle.

La méthode Herrmann : les quatre processus d'apprentissage

Au point où nous en sommes dans ce chapitre, vous avez déjà acquis une bonne idée de votre configuration cérébrale : vous avez même quelques assurances. Si vous avez fait les tests en famille, vous êtes sans doute capables de vous situer les uns et les autres, parents et enfants :

« Moi, je suis vraiment plus “ gauche ” que toi mais toi, tu es vraiment plus “ Reptilien ” ! »

« Ton frère est sûrement cerveau droit mais toi, je ne sais pas. »

Les suppositions et les analyses vont bon train mais les interrogations et les incertitudes restent encore nombreuses. La typologie comportementale de Ned Herrmann va vous aider à lier tous les éléments disparates : elle va vous donner une vision plus cohérente des différents « cerveaux » et vous décrire quatre processus bien différenciés qui permettent d'envisager des stratégies pour mieux communiquer et devenir plus efficaces dans les séquences de travail avec vos enfants.

Une synthèse lumineuse

Comme toute méthode comportementale, la méthode Herrmann se donne pour objectif l'utilité. Elle se veut un outil pratique pour comprendre et améliorer la communication avec les autres.

Passionné par les travaux des neurobiologistes et neurophysiologistes sur le cerveau, Ned Herrmann a conçu une typologie comportementale qui s'inspire des connaissances du fonctionnement cérébral, tout en faisant la part belle à

2. Découvrez vos propres façons d'apprendre

la psychologie. Partant des spécialisations du cerveau gauche et du cerveau droit, il les combine astucieusement avec ce que l'on connaît scientifiquement du cerveau et les inscrit dans une sphère divisée en quatre quadrants. Pour les besoins du modèle, il associe les comportements reptiliens et les comportements limbiques. C'est ainsi qu'il distingue :

- ▶ deux quadrants cerveau gauche ;
- ▶ deux quadrants cerveau droit ;
- ▶ deux quadrants corticaux ;
- ▶ deux quadrants limbiques.

Un cadran composé de quatre quadrants

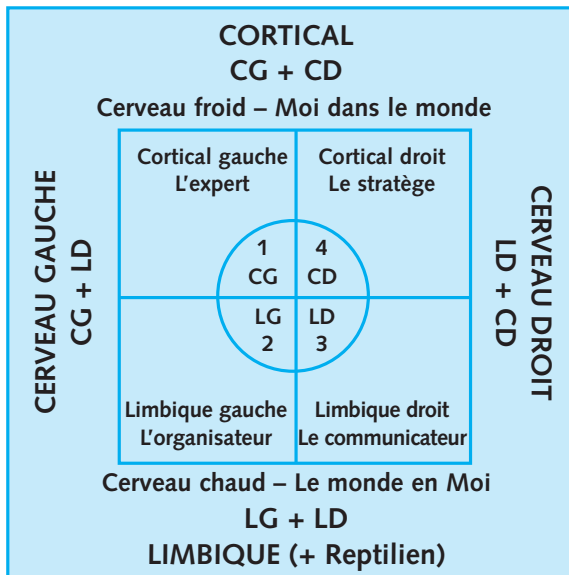


Schéma extrait de : Marie-Joseph Chalvin, *Ces cerveaux qui nous gouvernent*, Robert Laffont, 1991.

Autodiagnostic de vos préférences cérébrales

Ned Herrmann a conçu un modèle qui permet de faire un autodiagnostic précis de ses préférences cérébrales. Les tableaux suivants présentent par quadrant les différents comportements, processus et compétences caractéristiques de chacun d'eux. Parmi les mots ou expressions cités comme caractéristiques de chacun des quadrants, cochez ceux qui vous décrivent le mieux dans votre vie quotidienne, puis faites le total des mots cochés par quadrant. Les quadrants dans lesquels vous avez coché le plus grand nombre de mots vous donneront ainsi une bonne idée de vos préférences cérébrales. Vous pouvez en avoir une, deux, trois ou même quatre, le plus fréquent étant deux préférences. Les combinaisons de ces deux préférences sont multiples : soit Corticales, soit Limbiques, soit dans le même hémisphère, soit croisées. Ce modèle présente les avantages suivants :

- ▶ il permet de constater que chaque personne possède des compétences dans chaque quadrant, même si elles sont peu nombreuses ;
- ▶ il donne les moyens d'évaluer la primauté du droit sur le gauche ou du gauche sur le droit ;
- ▶ il signale la prédominance d'une relation affective (Limbique et Reptilienne gauche ou droite) ou d'une relation réfléchie et distanciée (Corticale gauche ou droite).

L'ensemble de ces informations vous permettra de prévoir, préparer et aménager la communication avec vos interlocuteurs : conjoints, enfants, enseignants et de trouver des pistes efficaces pour mieux communiquer à l'avenir et donc pour aider vos enfants à réussir à l'école. Vous comparerez ces résultats aux scores obtenus page 57.

2. Découvrez vos propres façons d'apprendre

1. CG : L'expert		
Comportements	Processus	Compétences
Froid, distant <input type="checkbox"/>	Analyse <input type="checkbox"/>	Abstraction <input type="checkbox"/>
Peu gestuel <input type="checkbox"/>	Raisonnement <input type="checkbox"/>	Matheux <input type="checkbox"/>
Voix travaillée <input type="checkbox"/>	Logique <input type="checkbox"/>	Quantitatif <input type="checkbox"/>
Intellectuel brillant <input type="checkbox"/>	Rigueur <input type="checkbox"/>	Finance <input type="checkbox"/>
Évalue <input type="checkbox"/>	Aime les modèles et les théories <input type="checkbox"/>	Technique <input type="checkbox"/>
Ironique <input type="checkbox"/>	Compile les faits <input type="checkbox"/>	Résolution de problèmes <input type="checkbox"/>
Critique <input type="checkbox"/>	Clarté <input type="checkbox"/>	
Aime les citations <input type="checkbox"/>	Procède par hypothèse – Aime le mot juste <input type="checkbox"/>	
Compétitif <input type="checkbox"/>		

2. CD : Le stratège		
Comportements	Processus	Compétences
Original <input type="checkbox"/>	Conceptualisation <input type="checkbox"/>	Création <input type="checkbox"/>
Humour <input type="checkbox"/>	Synthèse <input type="checkbox"/>	Innovation <input type="checkbox"/>
Goût du risque <input type="checkbox"/>	Globalisation <input type="checkbox"/>	Esprit d'entreprise <input type="checkbox"/>
Spatial <input type="checkbox"/>	Imagination <input type="checkbox"/>	Artiste <input type="checkbox"/>
Simultané <input type="checkbox"/>	Intuition <input type="checkbox"/>	Recherche <input type="checkbox"/>
Aime les discussions <input type="checkbox"/>	Visualisation <input type="checkbox"/>	Vision du futur <input type="checkbox"/>
Futuriste <input type="checkbox"/>	Procède par associations <input type="checkbox"/>	
Saute du coq à l'âne <input type="checkbox"/>	Intègre par images et métaphores <input type="checkbox"/>	
Indépendant <input type="checkbox"/>		

École : aidez vos enfants à réussir

3. LG : L'organisateur		
Comportements	Processus	Compétences
Introverti <input type="checkbox"/>	Planifie <input type="checkbox"/>	Administration <input type="checkbox"/>
Contrôle ses émotions <input type="checkbox"/>	Formalise <input type="checkbox"/>	Organisation <input type="checkbox"/>
Minutieux, maniaque <input type="checkbox"/>	Structure, définit des procédures <input type="checkbox"/>	Réalisation, mise en œuvre <input type="checkbox"/>
Monologue <input type="checkbox"/>	Séquentiel <input type="checkbox"/>	Meneur d'hommes <input type="checkbox"/>
Aime les formules <input type="checkbox"/>	Vérificateur <input type="checkbox"/>	Orateur <input type="checkbox"/>
Conservateur, fidèle <input type="checkbox"/>	Ritualiste <input type="checkbox"/>	Travailleur acharné <input type="checkbox"/>
Défend son territoire <input type="checkbox"/>	Méthodique <input type="checkbox"/>	
Attaché aux acquis <input type="checkbox"/>	Contrôle <input type="checkbox"/>	
Aime le pouvoir <input type="checkbox"/>		

4. LD : Le communicateur		
Comportements	Processus	Compétences
Extraverti <input type="checkbox"/>	Intègre par le ressenti <input type="checkbox"/>	Relationnel <input type="checkbox"/>
Exprime ses émotions <input type="checkbox"/>	Marche au principe de plaisir <input type="checkbox"/>	Contacts humains <input type="checkbox"/>
Spontané <input type="checkbox"/>	Forte implication affective <input type="checkbox"/>	Dialogue <input type="checkbox"/>
Gestuel <input type="checkbox"/>	Travail au feeling <input type="checkbox"/>	Enseignement <input type="checkbox"/>
Ludique <input type="checkbox"/>	Écoute, interroge <input type="checkbox"/>	Travail en équipe <input type="checkbox"/>
Bavard <input type="checkbox"/>	Besoin de partager <input type="checkbox"/>	Expression orale, écrite <input type="checkbox"/>
Idéaliste, spiritualiste <input type="checkbox"/>	Besoin d'entente <input type="checkbox"/>	
Cherche l'acquiescement <input type="checkbox"/>	Évalue le comportement <input type="checkbox"/>	
Réagit mal aux critiques <input type="checkbox"/>		

Tableaux extraits de : M.-J. Chalvin, *Deux cerveaux pour la classe*, Nathan Pédagogie.

2. Découvrez vos propres façons d'apprendre

Grille de décodage du questionnaire de la page 37

Après avoir passé le questionnaire des quatre quadrants, vous êtes assez compétents pour chercher à reconnaître les processus préférentiels décrits dans le questionnaire de la page 37 sur quelques tâches de la vie quotidienne.

Reprenez ces phrases une à une et exercez-vous à reconnaître les processus décrits : utilisez les corrections ci-dessous pour vérifier.

Tenir son agenda et son carnet d'adresses

1 = CD, 2 = LD, 3 = CG, 4 = LG

Construire un meuble en kit

1 = LG, 2 = CD, 3 = LD, 4 = CG

Cuisiner pour des amis

1 = CG, 2 = CD, 3 = LD, 4 = LG

Faire ses comptes et son budget

1 = LD, 2 = CG, 3 = CD, 4 = LG

Puis, repérez vos préférences personnelles en identifiant la réponse que vous aviez sélectionnée. Vérifiez si le profil qui s'y dessine coïncide avec vos résultats au questionnaire des quatre quadrants. Ce n'est pas toujours le cas. Ces questionnaires succincts, comme tous les tests de personnalité, sont indicatifs, ils sont là pour vous aider à réfléchir. Vous affinerez votre analyse sur le terrain.

Récapitulons

- ▶ Tous nos comportements sont initiés par notre cerveau qui gouverne notre système nerveux.
- ▶ Nous avons tous dessiné notre carte Michelin dans nos neurones.
- ▶ À une carte Michelin donnée correspondent des processus spécifiques.
- ▶ Nous avons un cerveau, deux hémisphères, trois cerveaux emboîtés et quatre quadrants.
- ▶ Le cerveau gauche est stable, rationnel, logique, organisé.
- ▶ Le cerveau droit est émotif, imaginatif, créatif, communicatif.
- ▶ Le cerveau Reptilien commande nos pulsions, le Limbique nos émotions et le Cortical nos réflexions.
- ▶ La méthode Herrmann réunit toutes ces données en quatre quadrants qui décrivent quatre processus préférentiels.