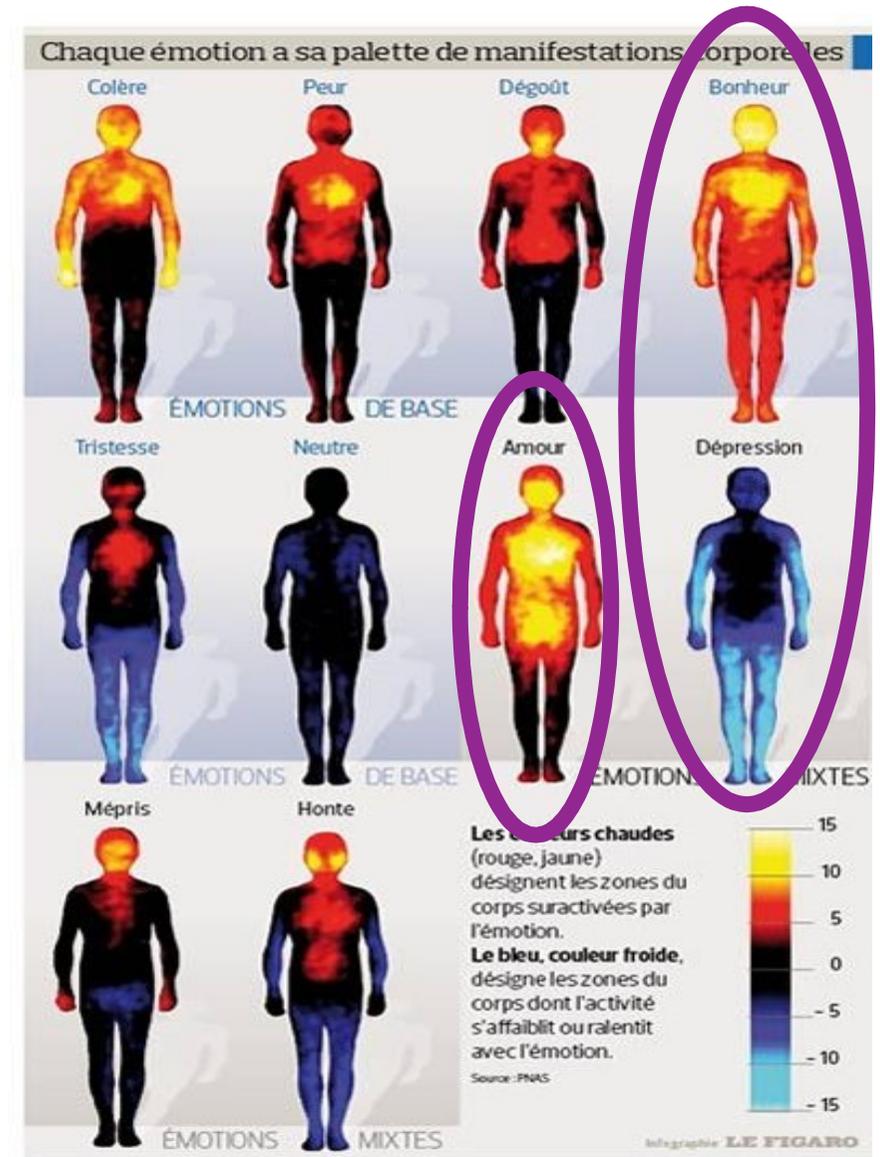




- **Partie 1 - La gestion du stress**
- **Partie 2 - La satisfaction des besoins**
- **Partie 3 - La gestion des émotions**
- **Partie 4 - La gestion des relations**



1. Apprendre à mieux gérer nos besoins, nos relations, nos émotions et nos stress. Mieux saisir les clefs du bien-être et de la satisfaction des besoins dans nos relations sociales et familiales.
2. Mieux comprendre nos 3 stress, nos 7 émotions, et nos 350 besoins humains universels en intégrant mieux nos 4 cerveaux corporels .
3. Mieux comprendre scientifiquement le mal-être et la destructivité environnementale à l'heure du cerveau des émotions, et des prises de conscience sociales, morales et familiales.
4. Faire de la prévention du stress. Informer pour pouvoir revenir, plus facilement, à nos attentes naturelles et à nos obligations normales dans nos familles.



- Uniquement un site d'information générale sur la gestion des besoins, des émotions, des relations et du stress. Site totalement déconseillé aux enfants directement et aux personnes en période difficile. Ni un service personnalisé, ni un service médical, ni psychologique, ni psychiatrique. Contacter un professionnel ou les services médicaux d'urgence si besoin.
- Information générale absolument pas personnalisée sur l'énergie sensorimotrice du stress sur la base du cerveau émotionnel et corporel. Site d'information scientifique sur le management des besoins, simplifiée volontairement, sans aucune opinion autre (aucune opinion politique, raciale ou religieuse...etc...).
- Le programme en 7 étapes est fait pour les personnes ayant déjà fait de la psychothérapie ou ayant déjà un psy. Il est déconseillé aux personnes dans une période de solitude ou difficile (divorce, chômage, addiction, dépression, insomnie.....). Un suivi médical ou en psychothérapie peut être nécessaire, ou est à prévoir, durant le programme en 7 étapes.
- Ce site est déconseillé aux personnes sensibles ne pouvant pas supporter l'impact du Stress Disorder dans ce monde (PTSD). Il s'adresse aux personnes désireuses de combattre les réalités et conséquences du stress psychosocial, c'est-à-dire l'impact des manques affectifs, des abus toxiques, des violences choquantes et des négligences passives. Ce site demande du courage et la volonté d'affronter la réalité.



4
Mémorisation de la satisfaction

2
Connexion du cerveau



1
Perception du corps

3
Réaction du comportement

Notre schéma de fonctionnement électrochimique sensorimoteur mémo –réactionnel

30 ans de recherche & + de 250 suivis cliniques

- **5 méthodologies scientifiques** (30 ans d'observation, documentation, enquête, expérimentation, data tracking).
 - **Enquête ad hoc** qualitative.
- **250 suivis cliniques** avec des entretiens multiples en individuel.
- **60 suivis cliniques en groupe** (5 groupes de 12 personnes).

Recherche fondamentale & Domaines d'application

- **Management** des besoins, des facteurs environnementaux, des ressources, capacités et talents.
- **Gestion de la relation client et Empowerment**, coaching.
 - **Prévention des risques psychosociaux** ; éducation.
 - **Recherche clinique** sur les schémas de fonctionnement ; neurosciences du Happy Power et du Stress Disorder (P.T.S.D).



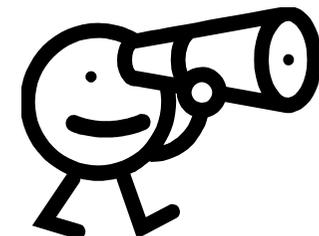
- **Les principes de la satisfaction des besoins.** Les étapes, le schéma de fonctionnement et l'organisation Sentir / Penser / Agir. Le courant humaniste; les besoins de Maslow. Les bases du Donner & Recevoir.



- **Mieux communiquer pour la satisfaction des besoins.** Les bases de la Communication Non-violente. Les leviers pour la réalisation concrète, les clefs pour gagner en expérience de la pratique.



- **Mise en pratique de la satisfaction des besoins** dans le réel. Freins émotionnels et techniques comportementales pour se libérer. Aller plus loin avec notre Programme en 7 Etapes ?

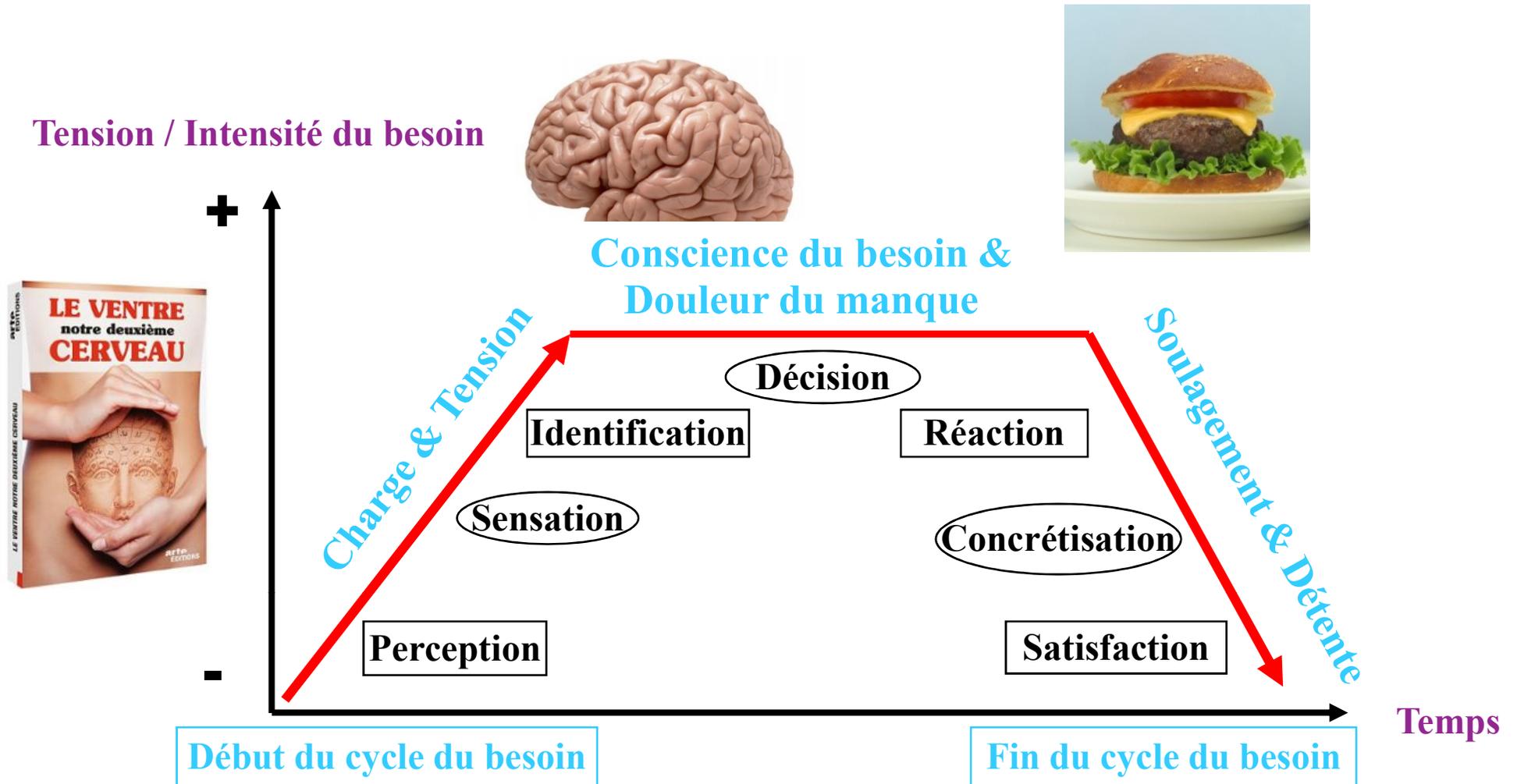




Mieux comprendre la satisfaction des besoins Les bases, les clefs et le fonctionnement de la satisfaction

**La satisfaction des besoins,
c'est d'abord une histoire de tension /
réaction / détente / soulagement /
contentement...**





Les besoins
et
l'école
humaniste



Classification par niveau selon MASLOW (La pyramide de MASLOW)

- ▶ 1/ Besoins physiologiques
- ▶ 2/ Besoins de sécurité
- ▶ 3/ Besoins d'appartenance au groupe
- ▶ 4/ Besoins d'estime et de statut social
- ▶ 5/ Besoins d'accomplissement et de réalisation de soi

Classification par niveau simple

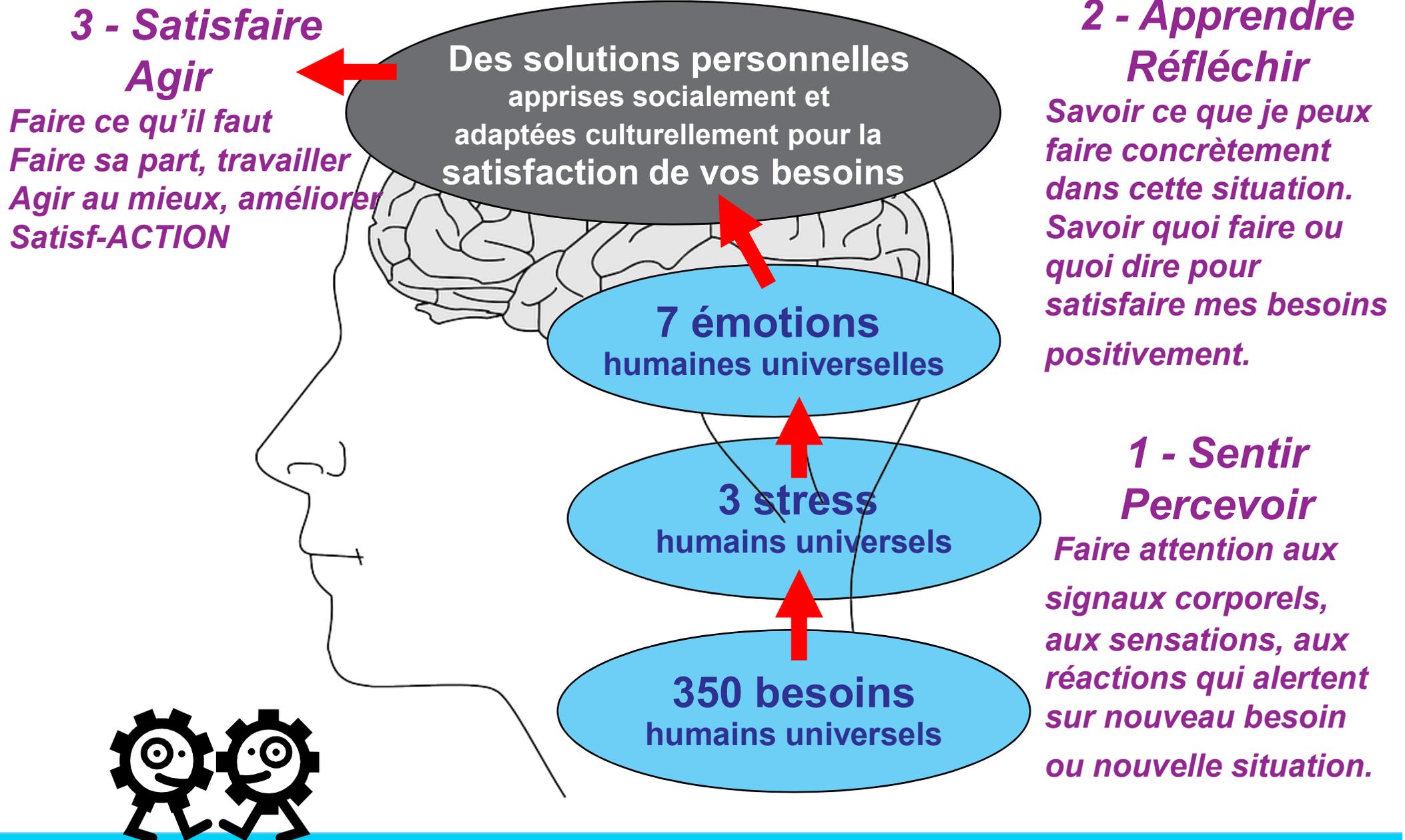
- ▶ Besoins primaires: besoins innés liés aux fonctions physiologiques de base du corps.
- ▶ Besoins secondaires: besoins acquis de nature socioculturelle (se valoriser, s'affirmer....).

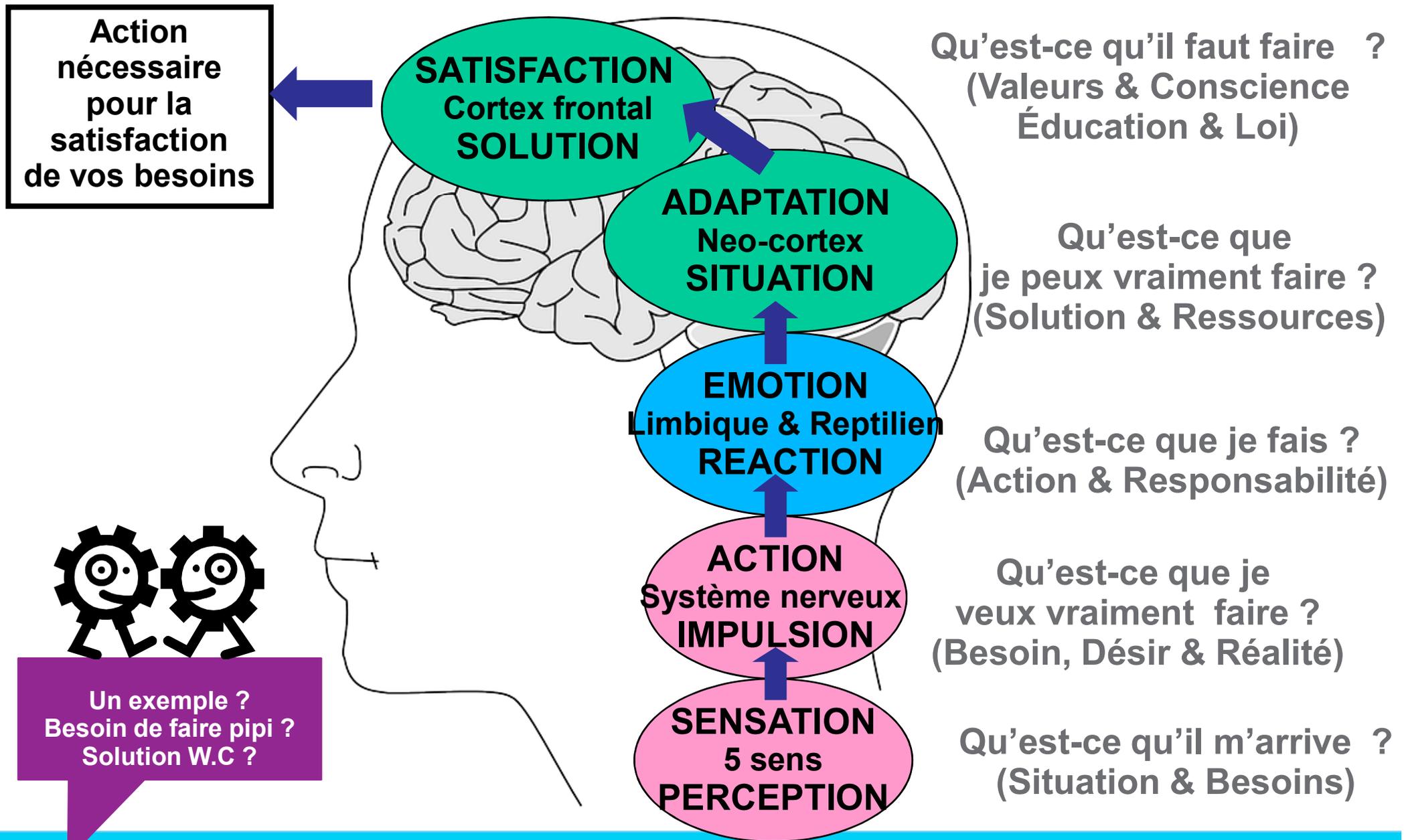
Classification détaillée des besoins de Marshall ROSENBERG

- ▶ Liste de 350 besoins universels en Communication Non-violente (C.N.V) .

Classification selon la nature des besoins de Henri JOANNIS

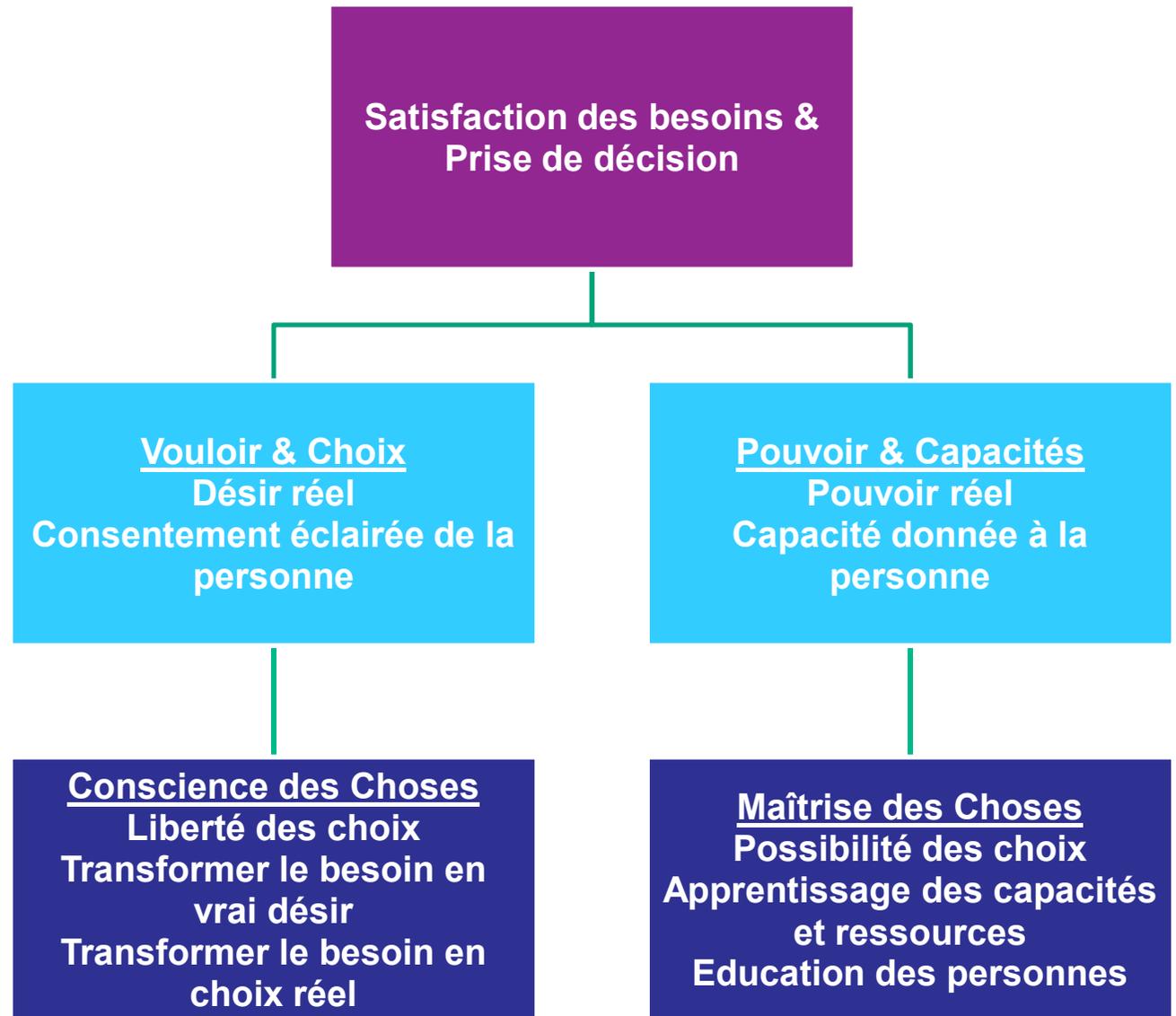
- ▶ Besoins hédonistes liés à la sensation de plaisir.
- ▶ Besoins oblatifs pour aider, offrir, donner aux autres.
- ▶ Besoins d'auto-expression pour extérioriser sa personnalité.



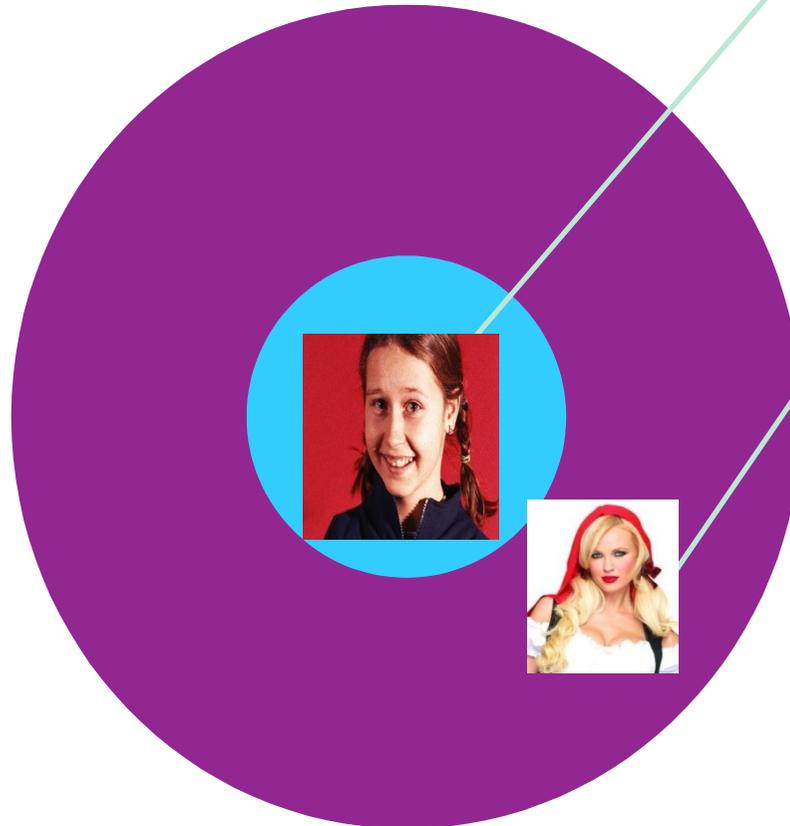




Modèle psychologique Désirs & besoins



Modèle psychologique
Désirs & besoins



La réalité intérieure de la personne

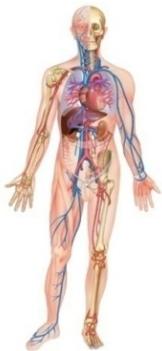
Monde interne / Le vrai besoin de la personne / La vraie personnalité
Conscience interne psychocorporelle

Le masque extérieur de la personne

Masque social / Le besoin interne prend une forme externe adaptée aux conditions sociales.
Objet externe / Le désir
Risque de sur-adaptation de la personne ou de faux-self dans les relations
Risque de perte de l'intégrité personnelle et de l'estime de soi avec dissociation / illusion / compulsions / déni / mensonges

4
Le bon
APPRENTISSAGE
des Choses
Mon expérience et satisfaction

1
La bonne
PERCEPTION
des Choses
Ma situation ; Mes besoins



2
La bonne
INTERPRÉTATION
des Choses
Mes solutions ; Mon choix

3
La bonne
RÉACTION
aux Choses
Mes actions ; Ma réalisation



4 Durable SATISFACTION

Bon usage de la mémoire
Conscience du sens & temps
Goût de la valeur des Choses
Sens Moral & Expérience Vie

1 Réelle CONNEXION

Bon usage des 5 sens
Perception de l'environnement
Conscience des besoins
Observation & Perception



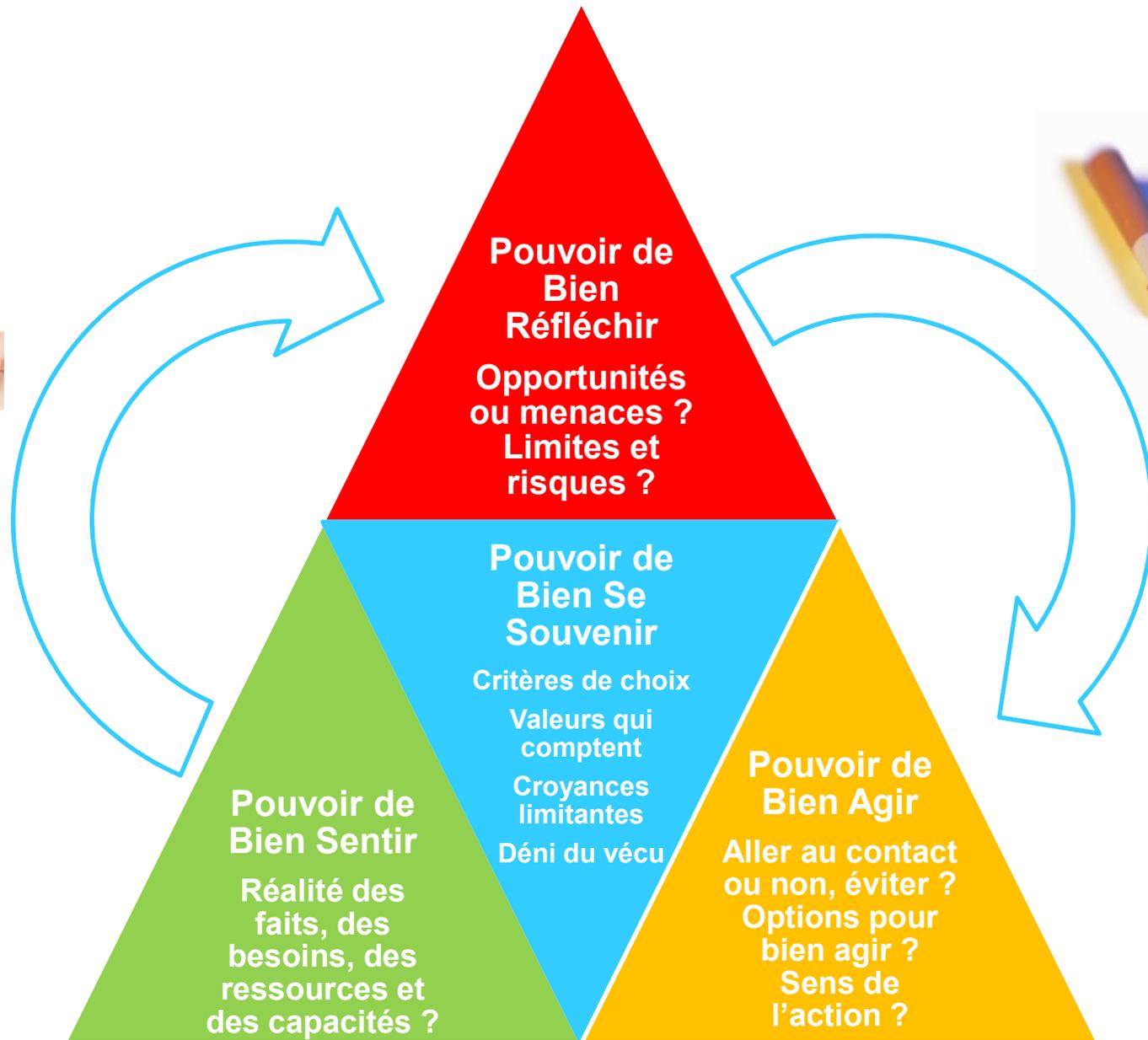
2 Bonne DÉCISION

Bon usage des 7 émotions
Opportunités ou menaces ?
Différenciation des choix
Interprétation & Solution

3 Saine RÉACTION

Bon usage des 3 stress
Gestion du comportement
Conscience du mouvement
Contact & Direction





Modèle psychologique La perception



Perception des faits, traitement
des données par le cerveau &

Filtres de la réalité

Processus
de filtrage de l'information par le
cerveau que nous utilisons
régulièrement

Attention sélective

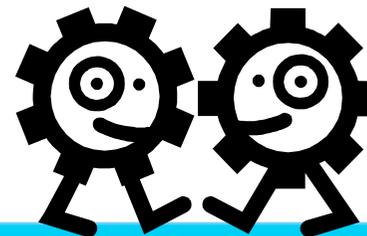
Concentration et
motivation sur
besoin actuel
Protection contre
une information
douloureuse ou une
surabondance
d'information
Processus du déni
Enjeux de la
dissociation

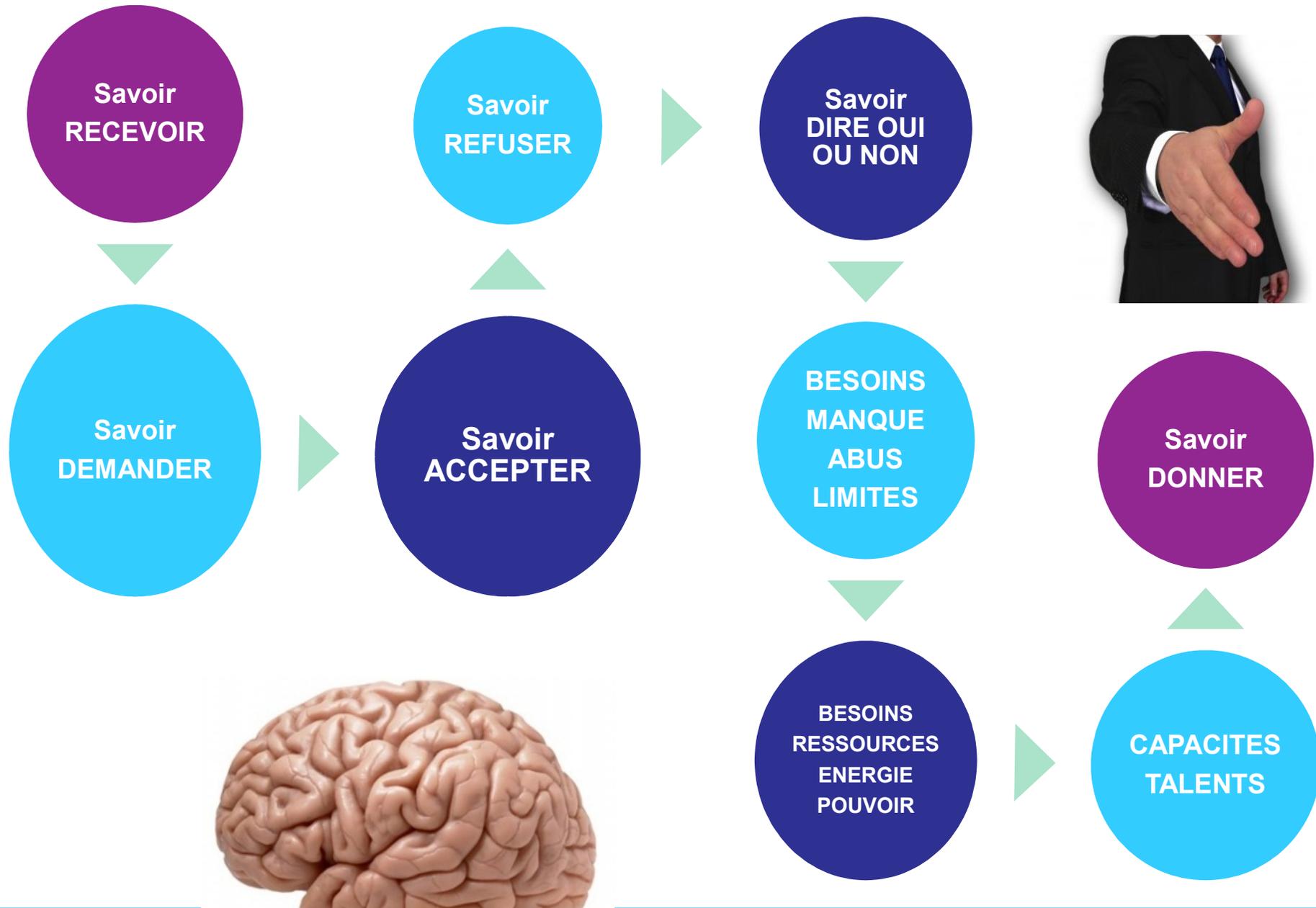
Distorsion sélective

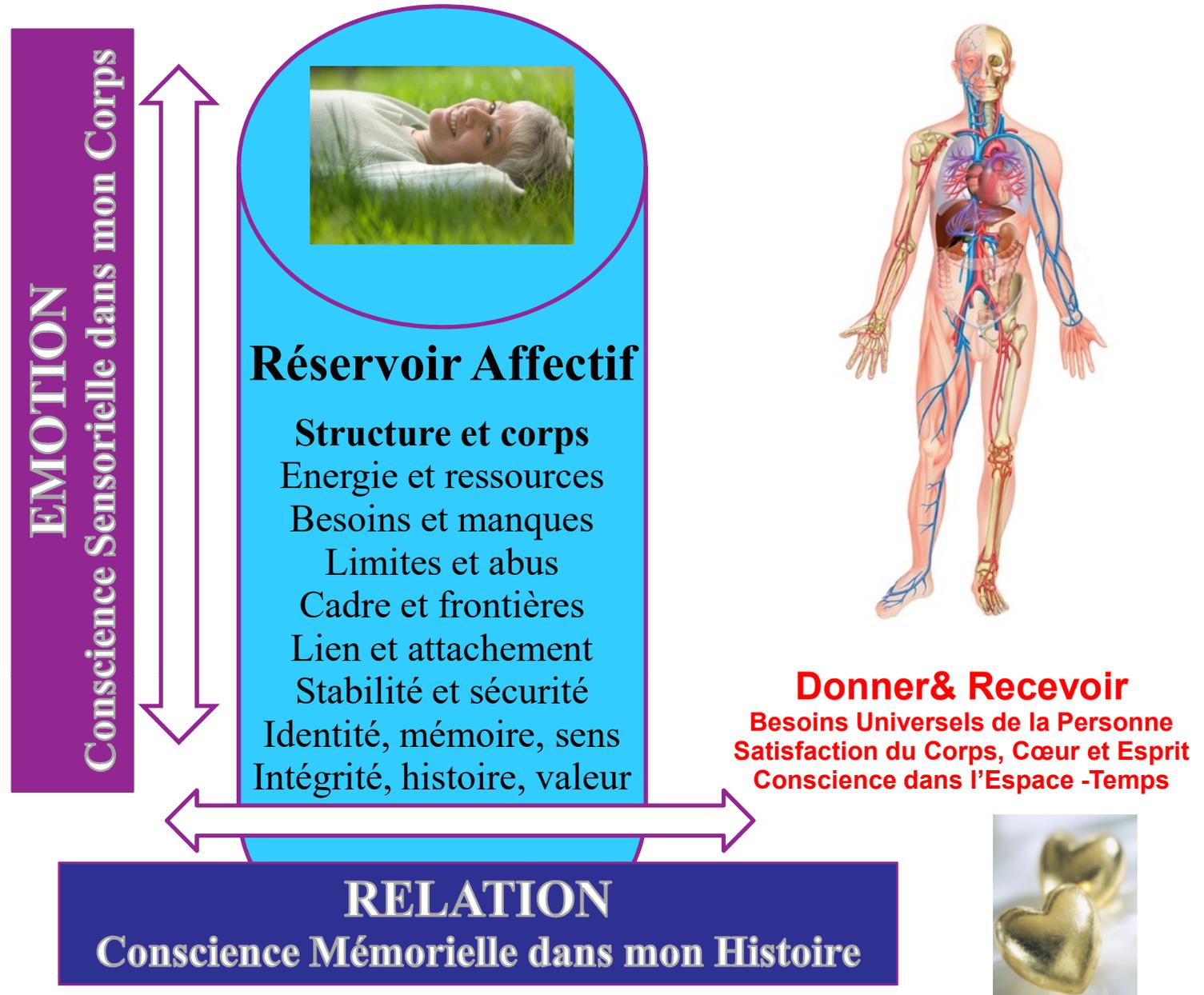
Processus
qui relie les
choses entre elles.
Processus pour
ordonner ou rattacher
les informations
« C'est pour ça que ! »
Corrélation fautive
Simplification abusive
Lien mensonger
Fausse interprétation

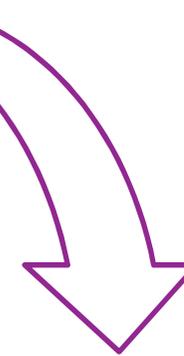
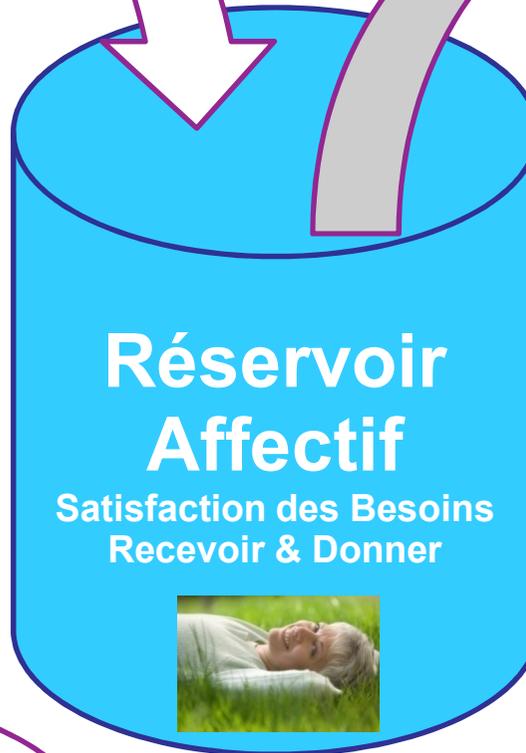
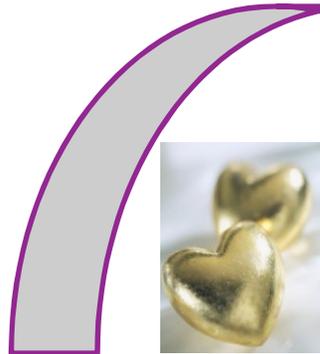
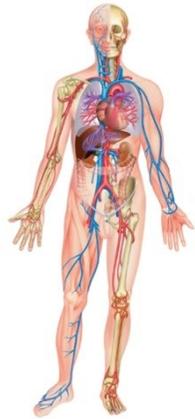
Généralisation

Processus qui
permet de
globaliser
l'expérience
« Tous pareil ! »
Classification
abusive
Typologie toxique
Différenciation
insuffisante









RECEVOIR Energie & Ressources

Besoins Corps / Cœur/ Esprit
Expériences positives
Education et mémoire
Stimulation talents et dons
Culture et histoire
Ressources et intérêts

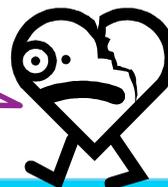
Réservoir Affectif

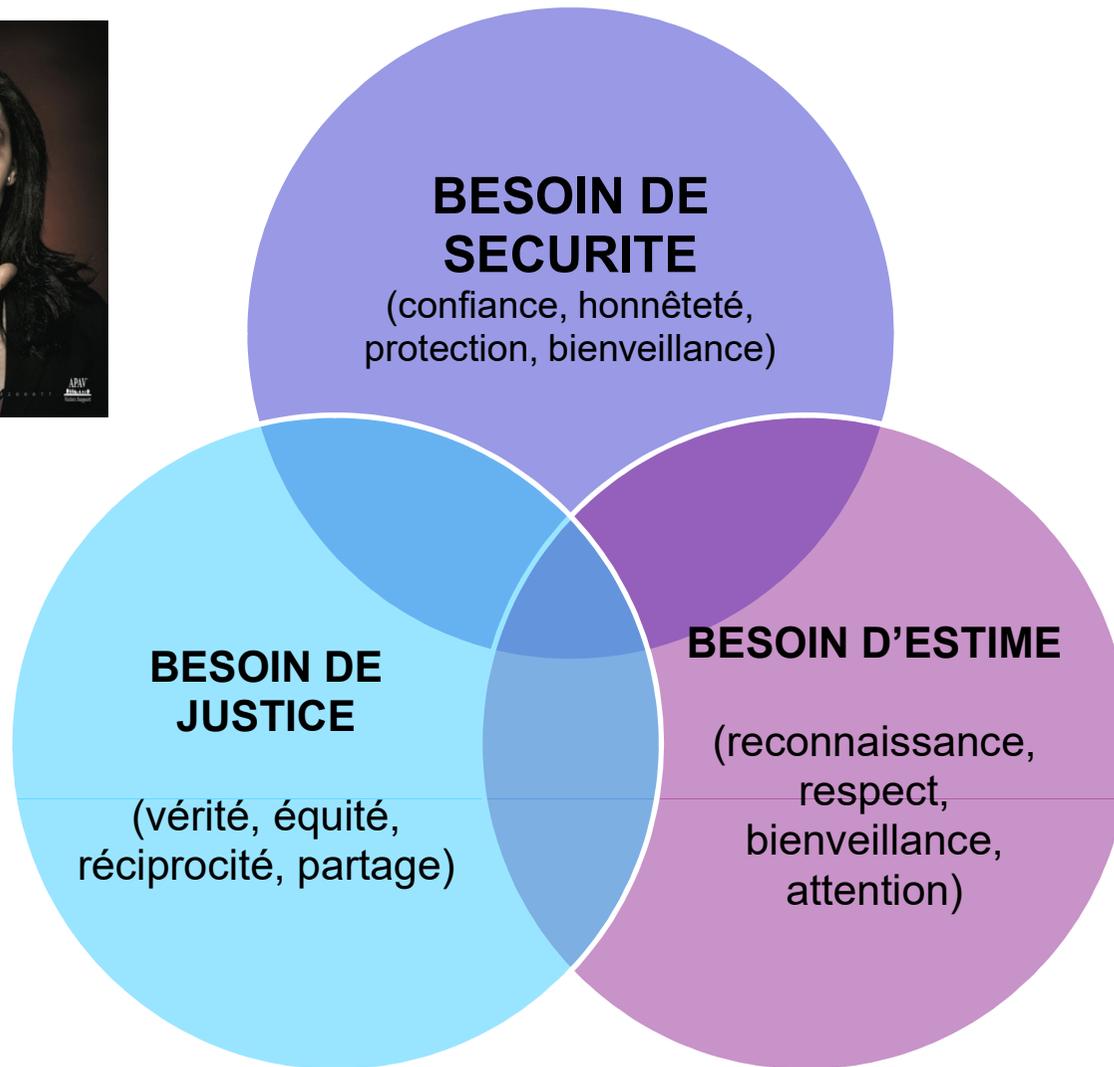
Satisfaction des Besoins
Recevoir & Donner

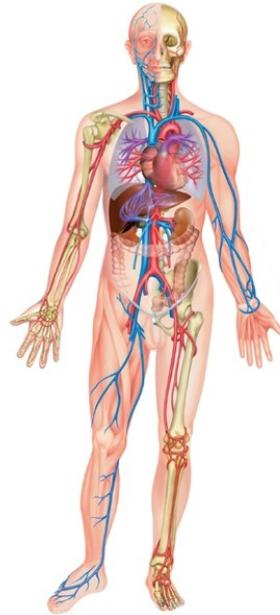
DONNER Vitalité & Capacités

Projet, envie, appétit, action
Engagement et attachement
Solution, innovation et création
Transformation et valeurs
Transmission, spiritualité, sens

**Faire attention à son Enfant Intérieur
? Devenir son Parent Protecteur ?
Muscler son Adulte Responsable ?
C'est quoi cette drôle d'histoire pour
mieux recharger les batteries ? ***



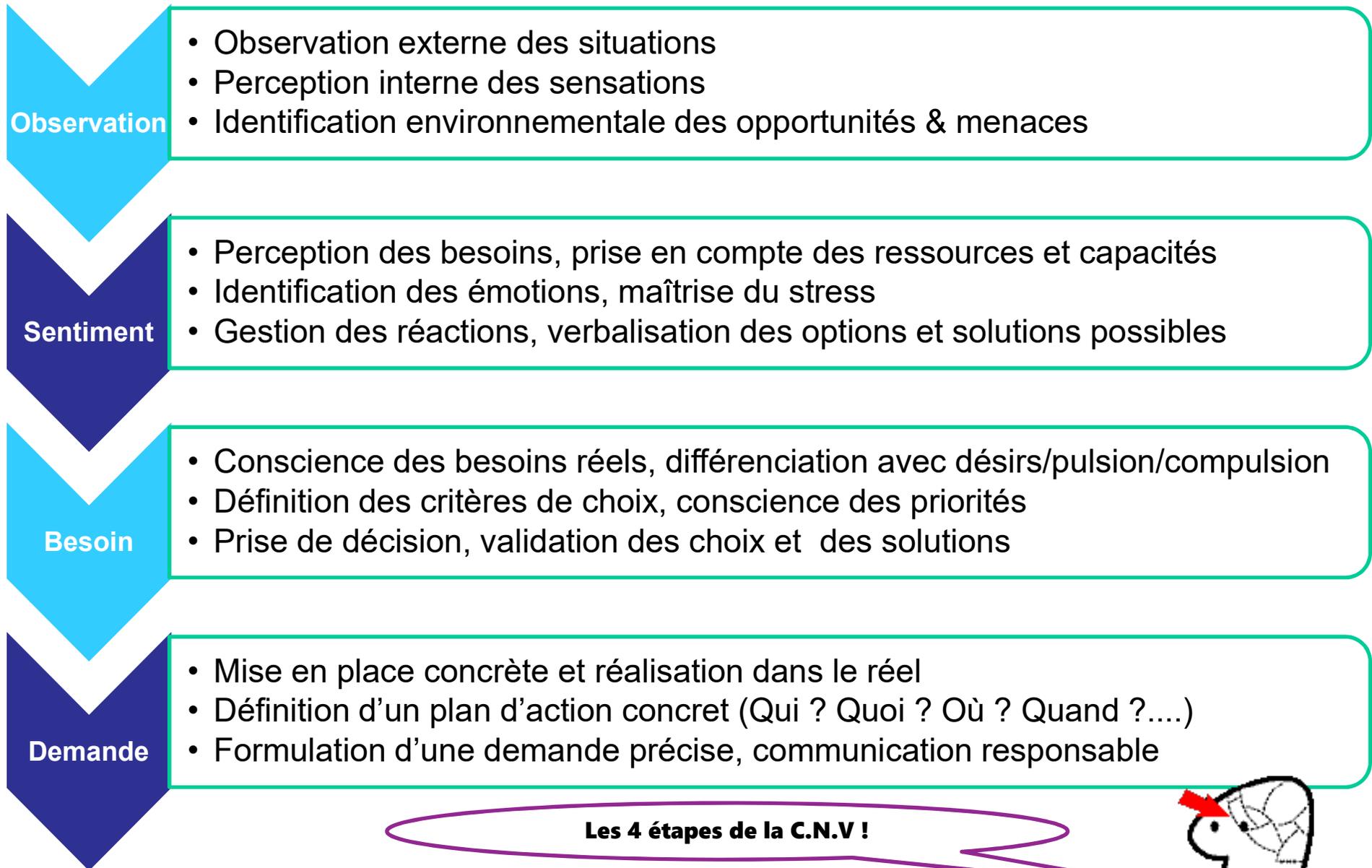




Les bases de la Communication Non-violente. Les leviers pour la réalisation concrète (actions, projets...). Les clefs pour gagner en expérience de la pratique.

Pas d'action, pas de satisfaction !





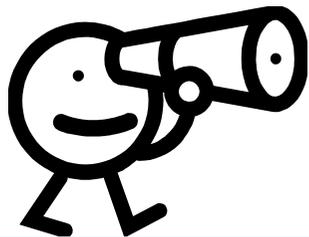
<p>Savoir gérer le LIEN dans les relations</p> <p>Les « 4C »</p>	<ul style="list-style-type: none"> - <u>Savoir être CHALEUREUX:</u> Accueillant, ouvert et disponible. Favoriser l'échange positif, la participation responsable et la coopération mutuelle. - <u>Savoir-être CRÉDIBLE:</u> Respect des convenances et règles d'usage avec sobriété, simplicité et authenticité. Attention aux signes de reconnaissance, traditions et autres choses socioculturelles. Pas de solennité, d'impolitesse, ni de familiarité. Avoir un comportement adapté à la réalité sociale, à la situation et au contexte. - <u>Savoir-être COHÉRENT:</u> Faire ce que l'on dit, tenir ses engagements. Se positionner en personne de Parole. - <u>Savoir-être CONSTANT:</u> Calme, stable, éviter agitation et improvisation. Sérénité et stabilité.
<p>Savoir gérer le CADRE dans les relations</p> <p>Le « QQQPC2 »</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <u>Qui:</u> Besoin de savoir à qui on parle, à qui on s'adresse (contact, présentation) • <u>Quoi:</u> Besoin de savoir de quoi il s'agit (objet de la demande, de l'action et contexte). • <u>Où:</u> Besoin de savoir où l'on est, où ça se passe, où l'on se met (le lieu, la place). • <u>Quand:</u> Besoin de savoir quand ça se passe (dates, horaires, durée). • <u>Combien:</u> Besoin de savoir combien pour budget, moyens, ressources, personnes... • <u>Pourquoi:</u> Besoin de mettre du sens sur l'action (rappel de votre objectif, mission) • <u>Comment:</u> Besoin de savoir comment ça se déroule (préciser les étapes)

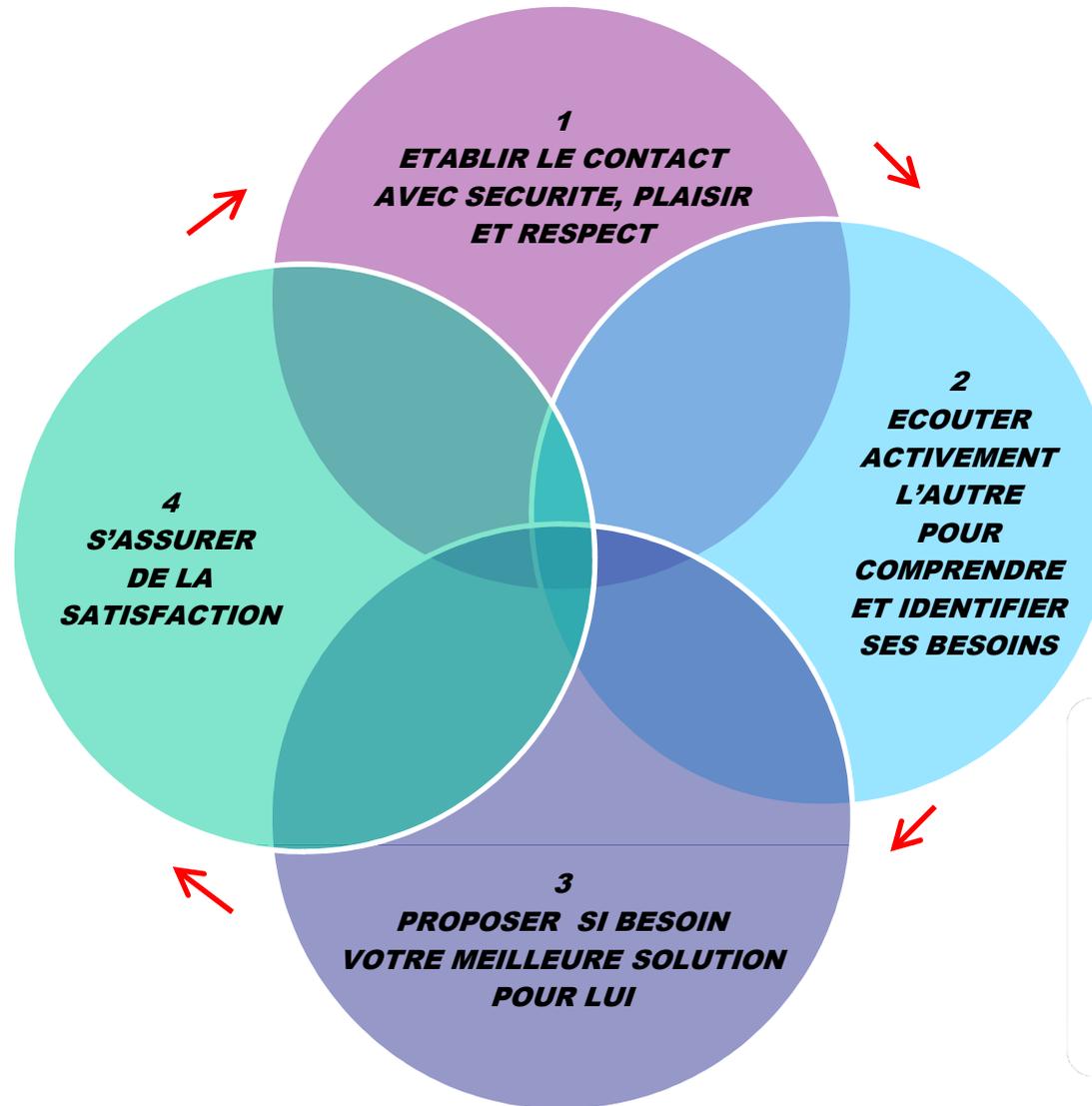


Améliorer sa
communication pour
gagner en satisfaction

La Communication
Verbale compte pour
7 %
(les mots)

La
Communication
Non Verbale compte pour
93 %
(38 % voix, rythme)
(55 % geste, posture)



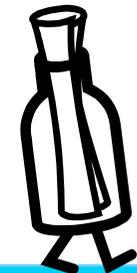
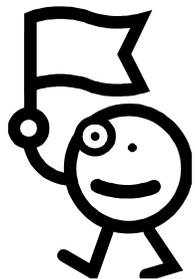
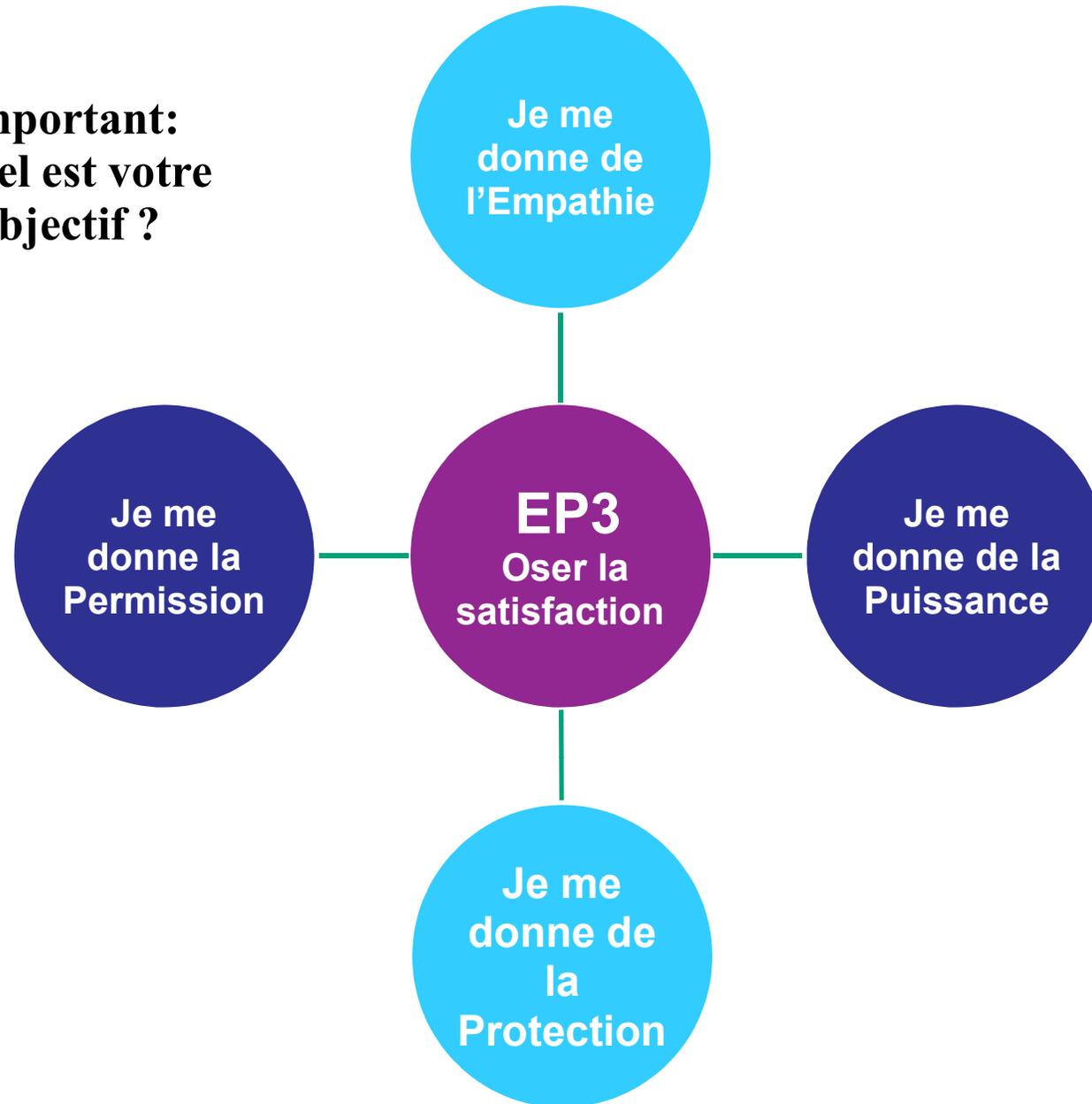


Happy
Power
To You

Les étapes de l'écoute empathique– Approche Centrée sur la Personne



Important:
Quel est votre
objectif ?



Quelques principes clefs en développement personnel...

- ✓ **La carte n'est pas le territoire. Notre représentation de la réalité est peut-être une fausse interprétation de la réalité. Culpabilité ? Illusion ? Fausse croyance ? Dénier ?**
- ✓ **Nos échecs sont des sources d'information qui nous invitent à agir autrement.**
- ✓ **Le sens de notre communication est donné par la réponse que nous recevons.**
- ✓ **Tout comportement est généré par une intention positive, parfois inconsciente sur le plan de la satisfaction des besoins ou de la survie des personnes.**
- ✓ **Nos limites sont les représentations de nos limites.**
- ✓ **Rien ne se perd, tout se transforme.**
- ✓ **Le corps et l'esprit sont indissociables.**
- ✓ **La vérité et le mensonge se différencient par la réalité des faits observables.**

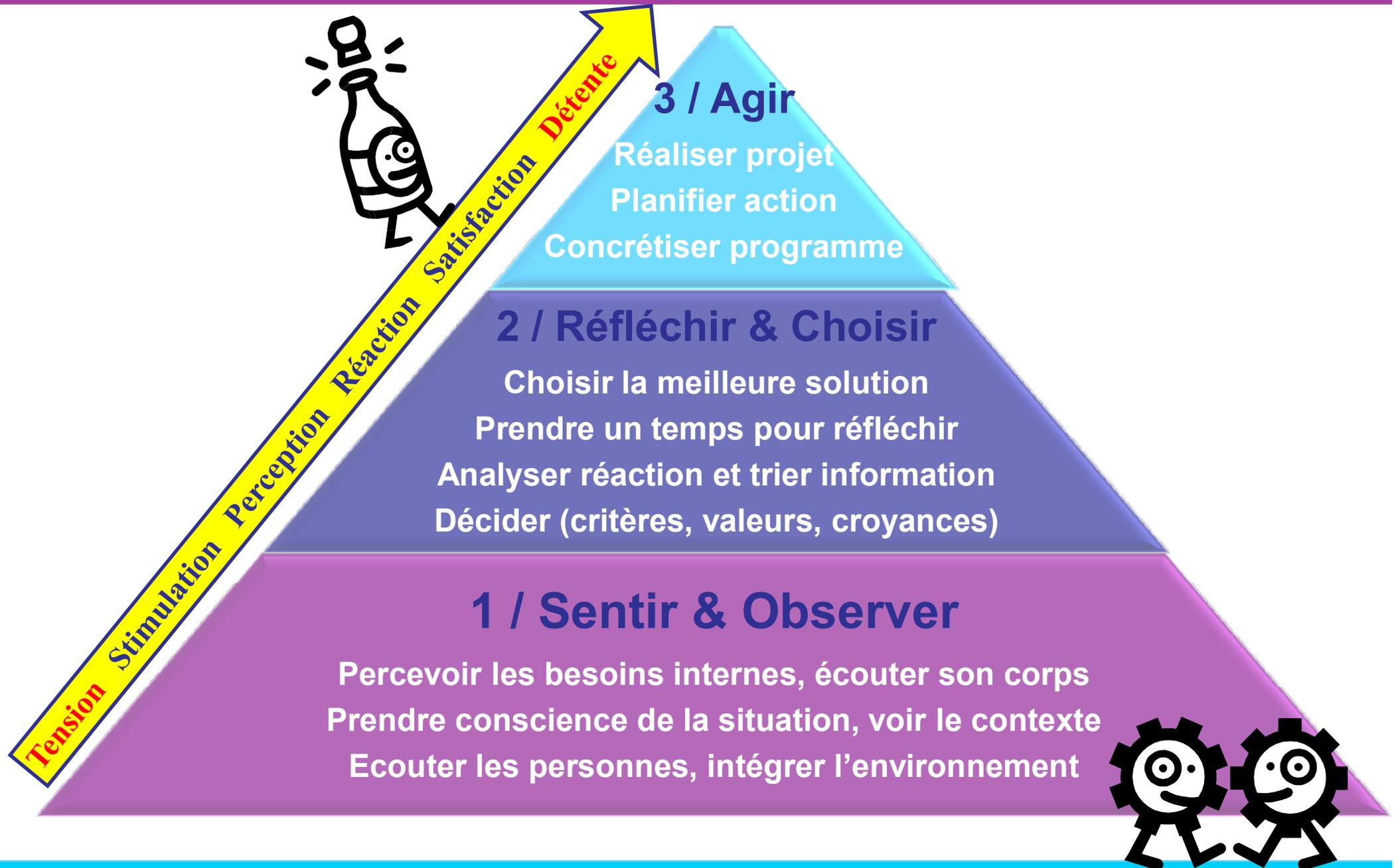




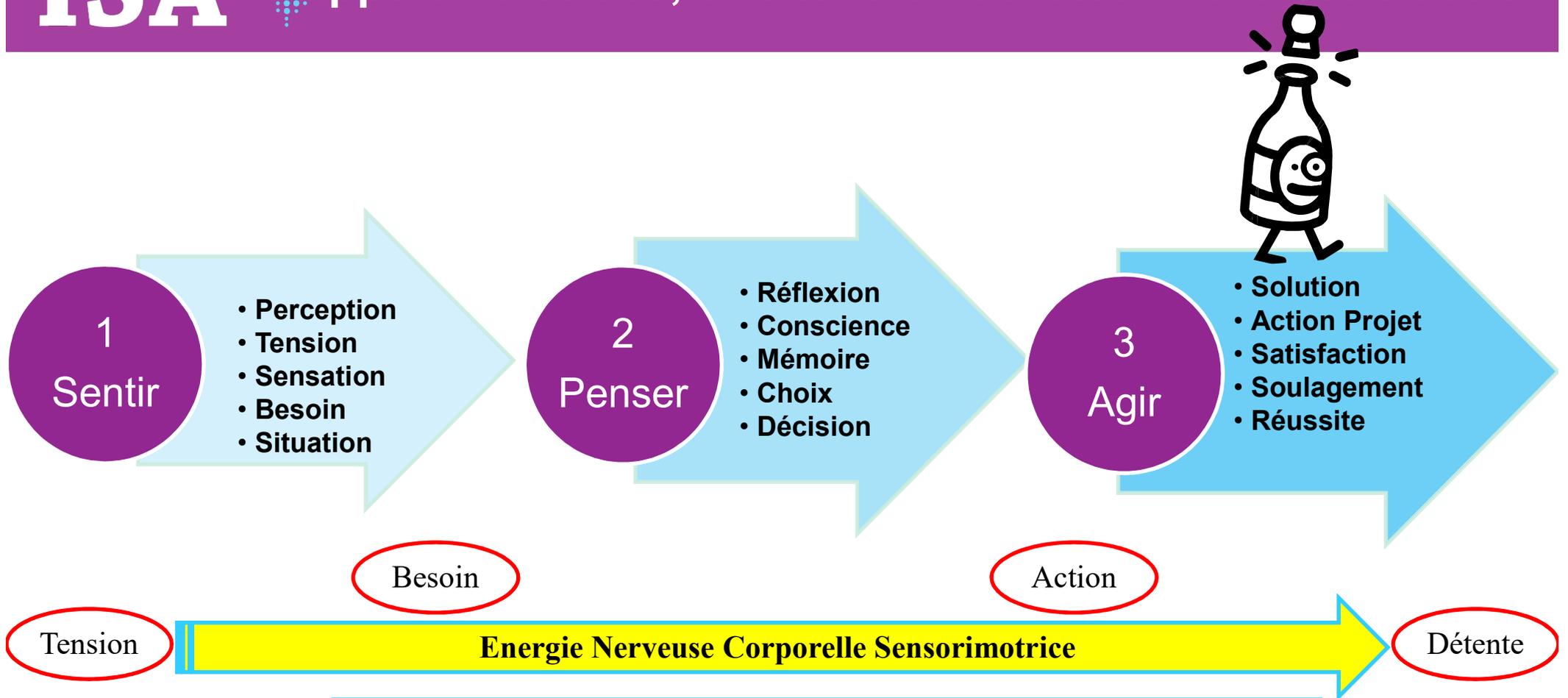
Freins émotionnels et techniques comportementales pour se libérer. Aller plus loin avec notre Programme en 7 Etapes ?

Procrastination, rumination, je dis NON !



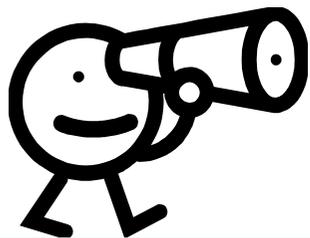


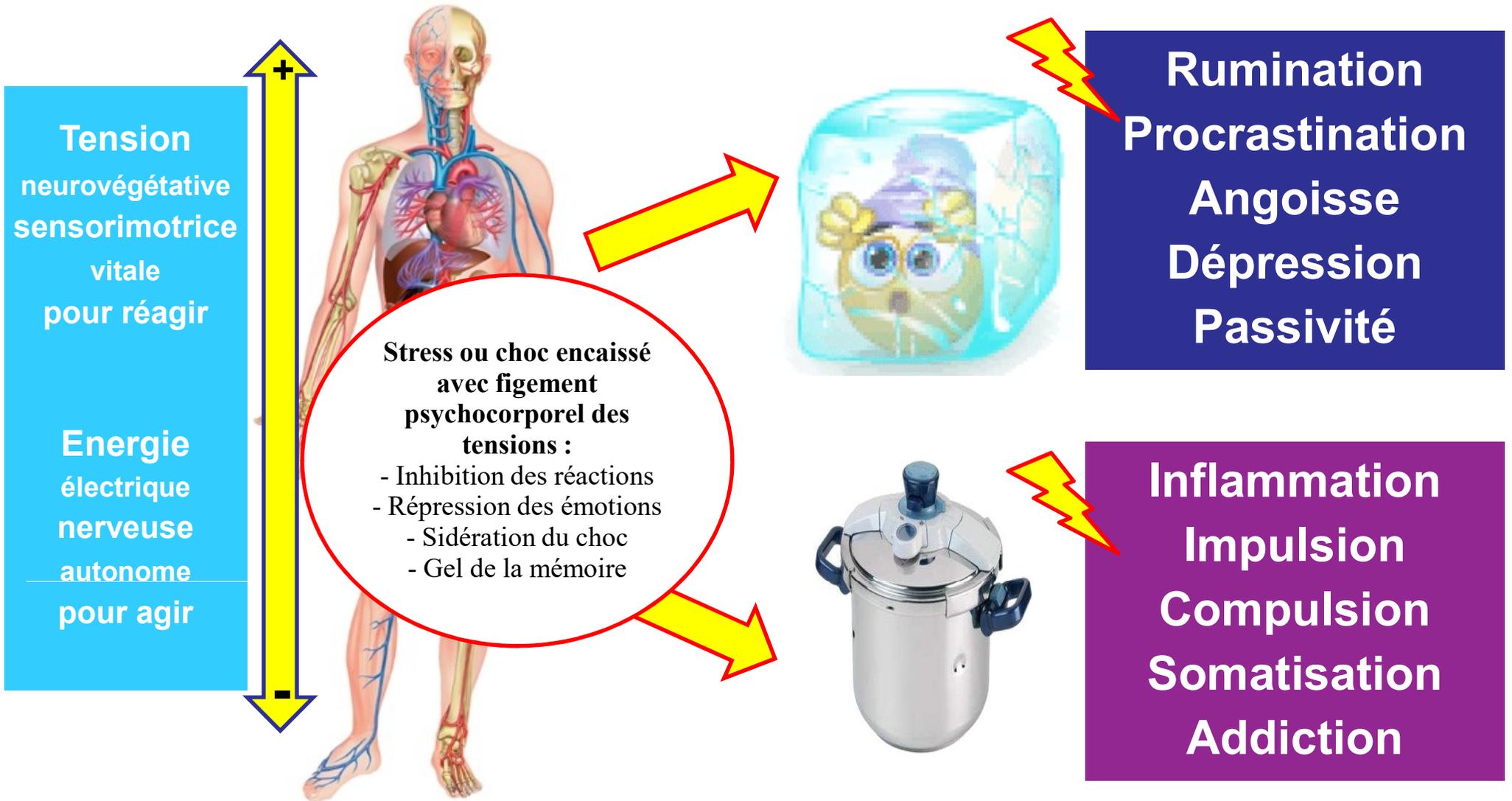




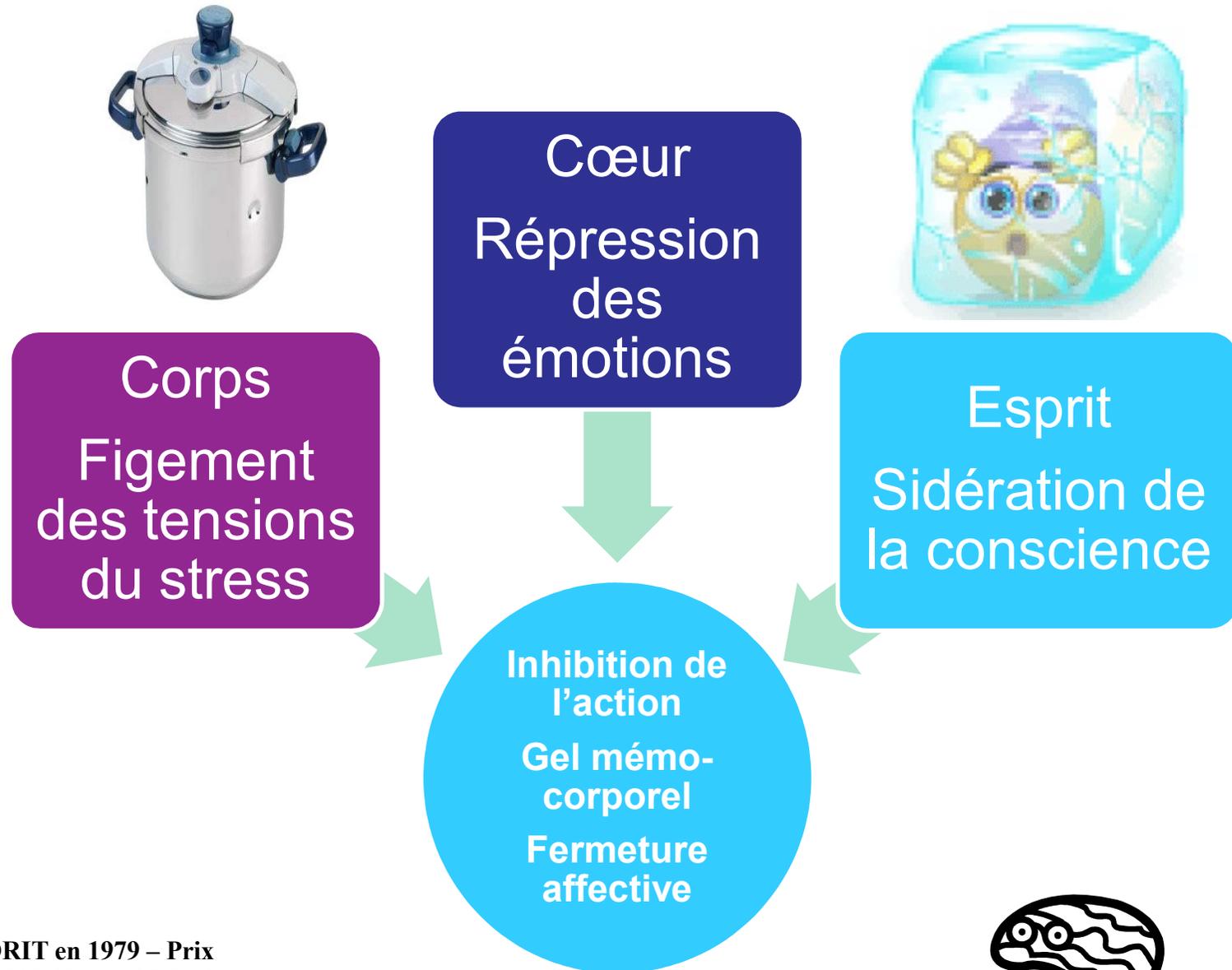
Les Pouvoirs de la Satisfaction des Besoins

1. Pouvoir de **Bien Sentir** (Perception & Conscience)
2. Pouvoir de **Bien Réfléchir** (Connaissance & Choix)
3. Pouvoir de **Bien Agir** (Adaptation & Sens l'Action)
4. Pouvoir de **Bien Communiquer** (Parole & Sens des Valeurs)

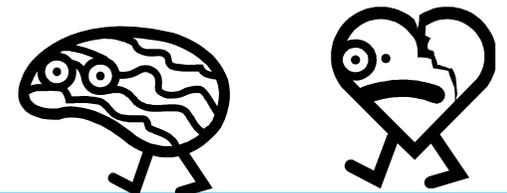


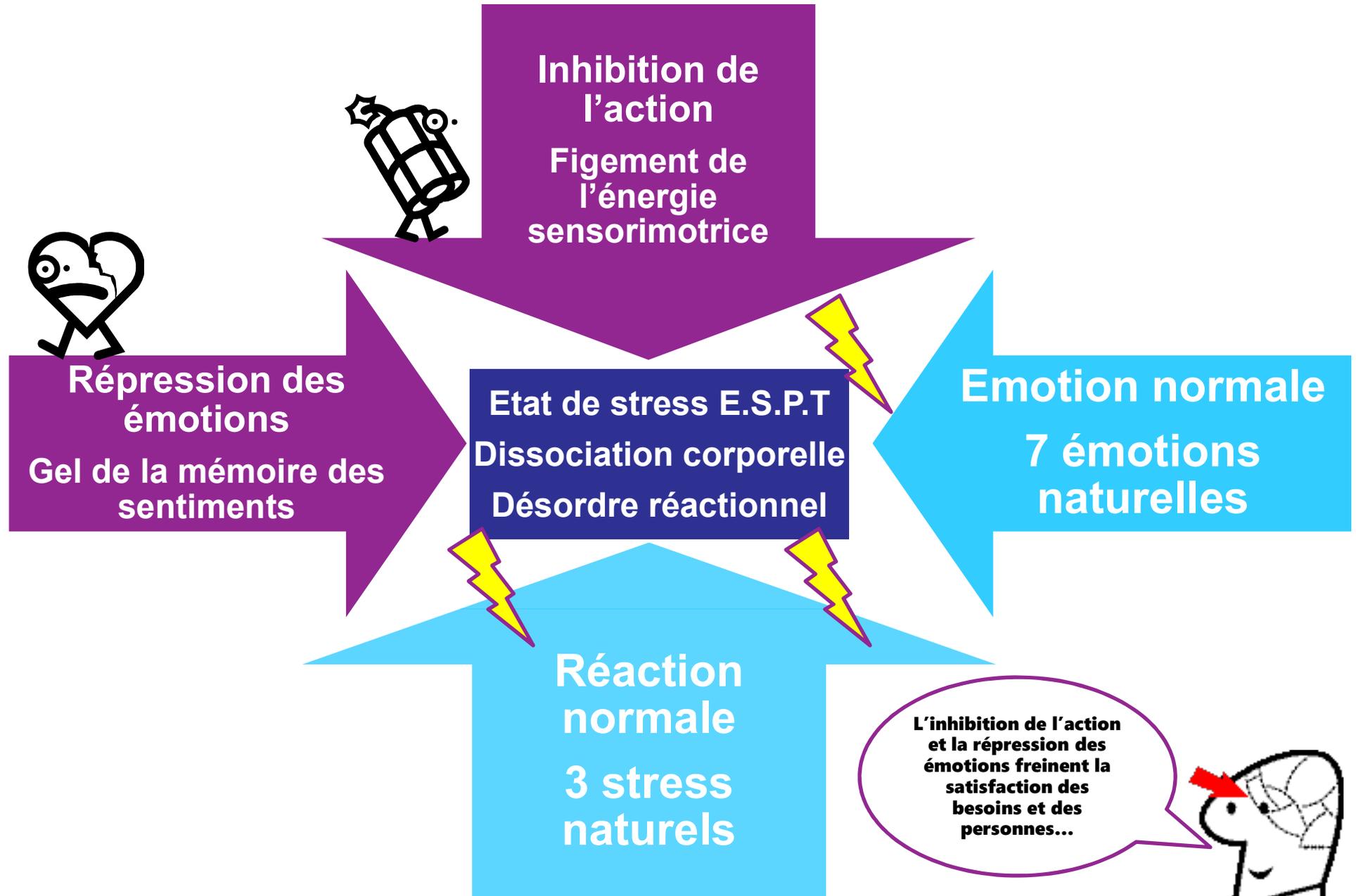


* Dr Henri LABORIT en 1979 – Prix Albert LASKER – Médaille de l'O.M.S



* Dr Henri LABORIT en 1979 – Prix
Albert LASKER – Médaille de l'O.M.S –
Mon Oncle d'Amérique





Insatisfaction des besoins Répression des émotions Mal-être des personnes

Procrastination, blocage,
passivité

Figement lié au stress
Phobie sociale, retrait
Peur d'agir
Honte d'échanger

Rumination en boucle,
culpabilité, critiques,
mécontentement

Répétition avec
compulsion, pulsion,
addiction, dépendance,
avidité

Dissociation, illusion

Rêverie, image, orgueil,
mensonge, vanité,
masque

Évitement, mépris, déni

7 Step Program

A chaque étape, un programme avec des vidéos, des podcasts, des webinars, des articles, des exercices, des questionnaires et des évaluations pour vous guider et vous accompagner...

