

## Domaine d'application : Particuliers - Comprendre le comportement d'un autre

Nos expériences ont montré que la plupart des gens qui sont mis en contact avec les CUBES et l'approche 4PPPP et qui ne sont pas initiés aux travaux de Henri Laborit, trouvent que l'outil est fort intéressant, original et pratique, mais qu'au fond ils n'en ont pas besoin.

Pour comprendre cette situation, nous utilisons les CUBES et l'approche 4PPPP en posant les questions fondamentales d'une stratégie de vie.

Cette approche est en même temps une démonstration pratique d'utilisation des CUBES au niveau personnel. Elle pourra être reprise telle quelle pour TOUTES LES SITUATIONS.

### **Exemple de situation : Une personne est réticente à intégrer l'approche 4PPPP et à se servir des CUBES.**

**QUI fait QUOI? - Que fait la personne que je rencontre? Elle ne fait pas ce que j'attends d'elle. Moi je ne ferais jamais ça!**



Chaque personne a un comportement vis-à-vis de l'approche 4PPPP et des CUBES qui lui est personnel. Il est important de prendre conscience du comportement de la personne sans la juger.

Faisons le tour des possibilités comportementales que nous pouvons rencontrer  
- Certaines personnes prennent assez vite la FUIITE (3) disant que cela ne les

concerne pas.

- D'autres deviennent AGRESSIVES (4) du moment qu'elles comprennent que leur situation de dominance et leur habitude de juger pourraient être menacées. "Oui, mais cet ouvrier reste quand même un bon à rien!"

- Quelques rares personnes se retrouvent dans une INHIBITION DE L'ACTION (5). Elles sont persuadées de l'importance de l'approche et voudraient bien l'utiliser, mais elles ne peuvent pas le faire à cause d'une influence venant de l'extérieur (partenaire, hiérarchie)

- D'autres encore acceptent la COMMUNICATION (2) et se renseignent sur le sujet. Mais elles ne mettent pas en pratique les 4 PPPP et n'achètent pas les CUBES.

- Restent les personnes qui CONSOMMENT (1) et achètent les CUBES, convaincues par l'approche 4PPPP. Ils l'utilisent régulièrement pour leur plus grand bien.

D'autres les achètent parce que l'objet leur plaît, mais le rangent dans un tiroir où elles l'oublient.

Quand on utilisera les cubes, le disque des comportements peut être placé entre les deux cubes. Il sera tourné de façon à ce que l'image en question vienne en haut des cubes.

### **POURQUOI? - Pourquoi la personne a-t-elle un comportement réservé vis-à-vis des CUBES et de l'approche 4PPPP?**



Pour maintenir sa STRUCTURE. (Toujours donner cette même réponse en premier!!!)



Comme nous ne savons pas en quoi la structure de la personne pourrait être menacée, nous nous laissons inspirer par les images du cube brun. Nous pouvons prendre un seul cube ou les deux avec les mêmes images face à face. Pour l'explication des images -> 4PPPP -> "Messages" -> Cube brun.

- Les personnes qui utilisent les cubes ont compris que la connaissance des 4PPPP et des Cubes sera propice au développement de leur structure. Leur structure est préservée en les utilisant.

- Les personnes qui les refusent voient dans la nouvelle information une menace consciente ou inconsciente pour la structure de leur personnalité. Ils ressentent une angoisse devant la nouveauté.



- Cette angoisse peut provenir du fait que la nouvelle information ne trouve pas d'écho dans leurs HABITUDES.



- Elle peut également être contraire à une CROYANCE personnelle, familiale, sociale, culturelle ou religieuse.



- Mais le plus grand frein provient de L'APPARTENANCE À UN GROUPE qui est un besoin vital. Se comporter différemment que les autres membres du même groupe, constitue un danger potentiel.



- C'est pourquoi il est important de connaître les peurs existentielles qui sont reliées aux instincts de tous.

Expérience personnelle. Quand nous avons p.ex. réussi à intéresser quelques personnes au sein d'un groupe, les autres ont également adopté les CUBES. "Si les autres le font, cela doit être bon." L'appartenance à un groupe est un élément très fort de la stratégie de vie.

L'appartenance à un groupe vaut également pour les entreprises. En présentant l'approche 4PPPP et les CUBES aux entreprises, la question finale qui nous a été posée était toujours la même : "Quelle autre entreprise a déjà adopté votre approche?"

Ne pouvant citer que de petites entreprises peu connues, les responsables ont refusé notre offre. Si on avait pu citer un groupe international renommé, l'offre aurait probablement été acceptée. "Si d'autres entreprises l'utilisent, il n'y a pas de risque à l'utiliser également."

### COMMENT? - Comment la personne fait-elle pour maintenir sa structure?



En répétant les ACTIONS GRATIFIANTES et en évitant les actions menaçantes du passé. Le comportement s'affiche souvent sous forme d'un AUTOMATISME inconscient.



Vu leur nouveauté, ni l'approche 4PPPP ni les CUBES n'ont déjà fait l'objet d'une action quelconque dans la vie de la plupart des personnes. Il n'existe donc aucune mémoire gratifiante à laquelle elles pourraient consciemment ou inconsciemment se référer. Dans la nature, ce qui est nouveau est toujours suspect

Les personnes qui ont déjà fait des expériences positives avec les cubes vont les utiliser de plus en plus souvent, vu la gratification qu'ils reçoivent.

Les automatismes gratifiants peuvent être classés suivant les peurs existentielles et les désirs existentiels qui en découlent. Toutes ces peurs ont comme base la peur de la mort.



- La peur du DANGER et le désir de SÉCURITE.



- La peur du REJET et le désir de l'APPROBATION



- La peur de l'absence de CONTRÔLE et le désir du CONTRÔLE



- La peur de la PERTE d'un élément vital et le désir de l'ATTACHEMENT



- La peur de l'ATTACHEMENT à un élément dangereux et le désir de la SÉPARATION

### OÙ? - Où se trouve la personne quand elle refuse les cubes?



Elle fait partie d'un ou de plusieurs niveaux d'organisation. Cette appartenance à des niveaux d'organisation différents est souvent à l'origine d'inhibitions de l'action dues à des situations de dominance.

Le comportement qui en résulte ne peut s'expliquer que par la connaissance des niveaux d'organisation et des servomécanismes qui



les régulent de l'extérieur.

- Chaque personne représente déjà un niveau d'organisation qu'on peut appeler NIVEAU PERSONNEL. Elle peut refuser les cubes parce qu'elle a une intuition négative.(décision du ventre)



- Si la personne est aussi membre d'une famille et fait donc partie du NIVEAU FAMILIAL, elle pourrait intuitivement accepter les cubes personnellement, mais en tant que membre d'une famille elle hésite. Il se pourrait également qu'un membre de la famille ait une opinion négative vis-à-vis des cubes.



- Si la personne exerce une profession, elle fait également partie du NIVEAU PROFESSIONNEL, p.ex. d'une entreprise. Elle ne veut pas être vue, manipulant les cubes. Les collègues pourraient croire que c'est enfantin.

Si par contre les cubes sont proposés par l'entreprise, la personne les accepte.



- Peut-être que la personne est aussi membre d'une association culturelle de sa ville et devient ainsi un élément du NIVEAU SOCIAL. Le fait que les autres membres de l'association ridiculisent l'utilisation des cubes dans les médias sociaux, pourrait mener à un refus.

### Conclusion

Comme cet exemple l'a montré, les cubes ne donnent jamais une réponse à une question, mais ils orientent la quête d'une réponse. Utiliser les cubes apporte de la cohérence dans les pensées et empêche de s'égarer. Mais le plus important : L'utilisation des cubes augmente considérablement le respect entre les personnes, dans le privé, dans la famille et au travail.

Condition : Pratiquer le plus souvent possible pendant au moins un mois. Les cubes ont été spécialement créés pour vous rappeler les 4 principes et pour créer des automatismes!

Alors, prenez soin qu'ils vous accompagnent PARTOUT dans votre vie.