

sensoriel

José BIDE

RSP & Tempéraments

1- Introduction

La première chose qui m'a frappé lors de l'apprentissage de la RSP fut de découvrir, comme une majorité d'anciens Microkinésithérapeutes, la simplicité du protocole de traitement.

La seconde, et non moins grande surprise, vint de la découverte de la puissance de décodage du monde émotionnel que permet de réaliser un bilan RSP.

Qui dit décodage émotionnel important suppose non seulement d'avoir un patient capable de « digérer » les informations sans « s'écrouler », c'est-à-dire un patient prêt à devenir acteur de sa reconstruction mais également un thérapeute « solidement ancré au sol » pour pouvoir gérer la situation tout en contrôlant de possibles effets miroirs.

C'est ce principe de base qui m'a conduit à prendre en considération l'étude des comportements humains pour harmoniser au mieux une séance en RSP.

2- Classification des Tempéraments en Médecine Chinoise

C'est à partir de la classification psychosomatique des êtres humains décrite dans le « Nei Tching Sou Wen », la bible de la Médecine Traditionnelle Chinoise depuis plus de cinq mille ans, que je vais aborder ma réflexion.

Cette classification, que l'on nommera tempérament, a été établie en fonction des six Energies, des six méridiens chinois suivants :

- **Tae Inn** (Tchéou = Poumon et Tsou = rate)
- **Yang Ming** (Tchéou = Gros Intestin et Tsou = Estomac)
- **Tchao Inn** (Tchéou = Cœur et Tsou = Rein)
- **Tae Yang** (Tchéou = Intestin Grêle et Tsou = Vessie)
- **Tsue Inn** (Tchéou = Maître Cœur et Tsou = Foie)
- **Tchao Yang** (Tchéou = Triple Réchauffeur et Tsou = Vésicule Biliaire)

L'utilisation des 3 unités fonctionnelles énergétiques chinoises permet de comprendre comment s'imbriquent ces différents tempéraments du plus Yang au plus Inn.

- 1- P -> GI -> E -> Rte
- 2- C -> IG -> V -> Rn
- 3- MC -> TR -> VB -> F

sensoriel

Tchéou

Tsou

IG _____ TAE YANG _____ V

TR _____ TCHAO YANG _____ VB

GI _____ YANG MING _____ E

P _____ TAE INN _____ Rte

MC _____ TSUE INN _____ F

C _____ TCHAO INN _____ Rn

3- Réalité comportementale des tempéraments

Dans le cadre d'un comportement caricatural non équilibré, et plus particulièrement lors d'une consultation, ces tempéraments peuvent se reconnaître de la manière suivante.

Tae Yang :

C'est le *Pdg* d'une grande entreprise, (costume, cravate), qui vous demande de le prendre demain matin à 7 H 35 car son avion décolle à 8 H 15 pour un rendez-vous d'affaire. Arrivé à 7 H 33, il se manifeste dès 7 H 37 croyant qu'on l'a oublié. À peine déshabillé (30 secondes), il vous explique qu'il vient parce qu'il a mal là (D3 en rotation gauche !!). Deux manipulations plus tard il est déjà sur le départ et quitte votre cabinet à 7 H 45, heureux d'avoir reçu votre « traitement compétent ».

Tchao Yang :

C'est le *commercial*, vêtu par Hugo Boss, qui vous appelle avec une demande pressante tant la douleur est horrible depuis ce matin (son match de tennis étant prévu samedi !!). Un rendez-vous est pris pour demain à 14 H 00. Il arrive à 14 H 15 et frappe illico à la porte. Beau parleur, il prend facilement votre place derrière le bureau, se déshabille en pliant méticuleusement ses habits (soigné), puis vous donne son diagnostic en vous expliquant bien qu'il ne peut pas se baisser, geste qu'il s'empresse de faire pour bien vous prouver la véracité des faits. Après une séance efficace, les résultats sont immédiats.

Yang Ming :

C'est l'*exploitant agricole* qui a mal depuis un certain temps mais est très gêné aujourd'hui. Il pose des questions simples et veut des réponses simples. Le discours direct est recommandé, en laissant de côté les détails émotionnels, et en évitant de lui raconter des « bobards » car il a la conscience de ce qu'est un traitement cohérent. Il saura donc juger de votre compétence avec une grande acuité. Une bonne séance de révision de votre formation complète d'ostéopathie ne lui fait pas peur, bien au contraire.

sensoriel

Tae Inn :

C'est *le montagnard* économe de ses gestes, qui vous appelle pour un rendez-vous que vous ne pouvez satisfaire avant 1 mois. Il accepte sans problème puisqu'il sait ce qu'il veut et qu'il est tout à fait capable de patienter ce temps. Par contre il exigera de vous d'être performant le jour venu ! (même si la pathologie n'est plus obligatoirement la même que lors de la prise du rendez-vous). Il suivra à la lettre les différentes recommandations que vous pourriez lui faire pour aider au traitement en cours.

Tsue Inn :

C'est *la secrétaire*, apprêtée, portant des bijoux fantaisies bien voyants. Elle peut être capable de faire un malaise dans la salle d'attente, si celle-ci est bondée, ne serait-ce que pour attirer l'attention sur elle, phénomène qui s'estompera de lui même si personne n'y prête attention. Son tour arrivé, elle passe beaucoup de temps à expliquer ce qu'elle a. Elle commence à se mettre à l'aise, va et vient, se fait son cirque, bouge ostensiblement de manière déconcertante.

Tchao Inn :

C'est *la mère de famille*, maîtresse de maison, légèrement « gironde », qui sait lire dans le cœur des gens, qui voit au-delà du réel. Elle sait le pourquoi des choses de manière intuitive. Il vaut mieux ne pas lui raconter de bêtises et être sûr de sa technique, sans quoi la séance risque de mal se passer. Elle se déshabille lentement mais sûrement. Elle exige un traitement efficace et des informations pertinentes sur son cas (pas plus de 2 ou 3 !!).

4- Correspondance Caractères - Tempéraments

Il est possible d'affiner les comportements psychologiques de ces six tempéraments en établissant une correspondance analogique avec les huit caractères décrits par Gaston Berger.

Ces dits caractères se définissent en fonction de trois facteurs que sont l'activité, l'émotivité et le retentissement (ou secondarité).

L'activité

L'activité sera déterminée par le caractère *Yang* du tempérament, puisque le Yang est synonyme de *mobilité* et d'activité, alors que la non-activité le sera par son aspect *Inn*, puisque synonyme d'inactivité et d'*immobilité*.

Il apparaît donc :

- ➔ Trois tempéraments Yang actifs : Tae Yang, Tchao Yang et Yang Ming
- ➔ Trois tempéraments Inn non actifs : Tae Inn, Tsue Inn et Tchao Inn

L'émotivité

L'émotivité peut se définir comme la propension à s'émouvoir facilement, souvent ou intensément, liée au **Cœur** qui est l'organe de l'élément **Feu**. On peut donc supposer que tous les types de sujets ayant un méridien Feu seront des *émotifs*, le plus émotif étant Tchao Inn (puisque possédant le méridien Cœur).

L'on retrouve donc :

- Quatre tempéraments émotifs : Tae Yang, Tchao Yang, Tsue Inn et Tchao Inn
- Deux tempéraments non émotifs : Yang Ming et Tae Inn

Le retentissement

Le retentissement, ou secondarité, détermine le *degré différé ou non de l'action*. Le primaire réagit immédiatement, de manière spontanée, avant toute réflexion, alors que le secondaire réagit de manière différée, indirecte, réfléchie. Il est envisageable de penser, par analogie, que les types de sujets ayant un méridien relevant de l'élément **Bois** seront les *types Primaires*. À l'inverse, les types de sujets possédant un méridien de l'élément **Eau** vont déterminer les *types secondaires*, de réactivité lente.

Les méridiens entre ces deux extrêmes seront dans une alternative possible entre la primarité et la secondarité selon qu'ils soient Métal ou Terre. Ceux qui sont déterminés par l'élément **Métal**, correspondant à l'automne donc au mouvement de repli sur soi de la nature (comme de l'homme), seront également de *types secondaires*.

Après récapitulation, l'on retrouve :

- Quatre tempéraments primaires : Tchao Yang, Tsue Inn, Yang Ming Terre et Tae Inn Terre
- Quatre tempéraments secondaires : Tae Yang, Tchao Inn, Yang Ming Métal et Tae Inn Métal

En faisant une synthèse des trois facteurs et de leurs significations possibles, on obtient les correspondances suivantes :

Tae Yang	> A.E.S	> passionné	le Pdg
Tchao Yang	> A.E.P	> colérique	le commercial
Yang Ming Métal	> A.nE.S	> flegmatique	l'exploitant agricole
Yang Ming Terre	> A.Ne.P	> sanguin	
Tae Inn Métal	> Na.Ne.S	> apathique	le montagnard
Tae Inn Terre	> Na.nE.P	> amorphe	
Tsue Inn	> Na.E.P	> nerveux	la secrétaire
Tchao Inn	> Na.E.S	> sentimental	la mère de famille

5 - Conclusion

Les bases sommaires d'une possibilité d'étude comportementale des êtres humains viennent d'être posées. Il peut être intéressant d'utiliser ce concept intellectuel dans le cadre d'une clientèle classique venant consulter pour soulager ses « mots » (je pense bien sûr à l'aspect mécanique et douloureux de leurs maux).

La RSP invite le thérapeute, afin de la pratiquer correctement, de faire un travail sur lui-même lui permettant ainsi de mieux décoder les informations pertinentes et mieux gérer l'émotionnel dégagé.

Il paraît également évident que la pratique de cette technique va induire chez sur le patient un certain développement personnel. Cette évolution lui appartient car on ne peut pas l'obliger à aller dans cette voie s'il n'est pas prêt à suivre ce chemin personnel.

Il est donc intéressant, à partir des tempéraments, de proposer dans un premier temps :

Un **traitement d'urgence** à un tempérament **Tae Yang**, le pdg passionné, pour commencer à l'habituer, par le glissement habile de quelques informations sensibles, aux correspondances émotionnelles qui peuvent se dégager de cette technique. Le prolongement vers les traitements de nettoyage, voire les bilans, pourra suivre ensuite si cette personne « accroche » à la RSP. Il en est de même pour le commercial colérique **Tchao Yang**.

Pour **Yang ming**, l'exploitant agricole, il ne faut pas lui en raconter. Il faut répondre à sa demande, l'urgence ou le bilan.

Tae Inn, le montagnard prêt à attendre son tour, ne se contente pas d'à peu près. Il faut être performant et le bilan est approprié.

La secrétaire **Tsue Inn**, un peu nerveuse, ne trouvera le salut qu'avec des bilans, mais peut être conviendra t'il de l'y amener avec confiance.

À l'inverse, **Tchao Inn**, la mère de famille sentimentale qui vient nous voir parce qu'elle en a ras le bol de ses insomnies consécutives aux tensions existantes au sein de son couple (information qu'elle nous donne dès le début de la séance) sera plus à même de recevoir **un bilan** en RSP en première intention. Il faudra toutefois être percutant dans la synthèse finale (pas plus de 2 ou 3 informations, rappelons nous !).

Voilà donc quelques exemples qui pourront peut-être nous aider à mieux appréhender cette fabuleuse technique qu'est la Restauration Somato Psychique afin que notre avenir, à nous comme à nos patients, soit plus beau, plus doux, en un mot comme en cent : meilleur !