

# PNL-neurosciences-traders

Par Robert Larsonneur enseignant en PNL (programmation neuro-linguistique)

[Vous pouvez diffuser cet article en l'adressant en pièce jointe à des connaissances.](#)

[www.France-pnl.com](http://www.France-pnl.com)  
[www.jecommunique.com](http://www.jecommunique.com)

[Abonnement newsletter](#)

L'affaire de la société générale met un coup de projecteur sur cette profession à haut risque: le trader. Ce n'est pas la première fois que ceci se produit: l'affaire Hedge Fund LTCM en 1998 a ébranlé la finance mondiale; l'affaire Nick Leeson, provoqua la banqueroute de la banque Barings en 1995.

Au lieu de chercher qui est responsable (ce qui n'est ni de mon ressort, ni de ma compétence), je préfère m'intéresser aux mécanismes mentaux qui ont conduit à ce que nous pouvons appeler une catastrophe économique.

C'est avec notre système nerveux que nous captions et traitons l'information et que nous décidons d'agir, c'est d'une telle évidence que nous n'en parlons même pas. Le fonctionnement humain et en particulier notre cerveau intéressent les neurosciences et les sciences cognitives.

Nous sommes toujours impressionnés par la vision des traders dans leur salle de marché (front office) devant 8 ordinateurs reliés au plus sophistiqué des ordinateurs que l'homme ne construira jamais: le cerveau!

## **Le cerveau:**

100 milliards de neurones, chaque neurone établissant 10 000 connexions avec ses "collègues" les autres neurones. Le cerveau est bien évidemment le lieu de la mémoire ([mémoires et neurosciences](#)) mais pas seulement, c'est aussi le lieu des émotions. Ce n'est pas très romantique, mais nos émotions, c'est de l'électricité et de la chimie.

Les formidables progrès des [neurosciences](#) que l'on ne peut réduire comme je le vois trop souvent à l'imagerie médicale ont fait naître bien des fantasmes! Le cerveau humain est d'une telle complexité que nous devons faire preuve d'une grande modestie et ne pas se laisser guider uniquement, aussi intéressantes soient elles, par les seules belles images du cerveau en action. Certaines activités humaines résultent de la combinaison de nombreux phénomènes qui interagissent entre eux et brouillent les cartes! Allez donc visualiser le bon sens, la sagesse, la culture (qui n'est pas le savoir)!

C'est ce que je crois être mon bon sens qui m'empêche d'être mené par le bout du nez par mon grand intérêt du cerveau humain.

*«Il me semble être un peu plus sage que les autres parce que ce que je ne sais pas, je ne crois pas le savoir» SOCRATE.*

## **Le VAKO et la construction de notre réalité.**

Au départ, il y a ce que nous captions de la réalité et ensuite ce que nous en faisons. Nous savons ([constructivisme](#)) que ce que nous croyons être la réalité n'est en fait

qu'une représentation très personnelle de la réalité et qu'il existe autant de représentations que de personnes.

Nous percevons plus de 10 000 informations à la seconde par l'intermédiaire de nos 5 sens: Visuel, Auditif, Kinesthésique, Olfactif, Gustatif (VAKO) et nous sélectionnons celles qui à l'instant *t* nous semblent utiles (consciemment ou inconsciemment). Le mécanisme qui nous permet cette sélection s'appelle précisément le processus de sélection.

Il existe deux autres processus: la généralisation et la distorsion.

Le processus de distorsion intervient beaucoup plus que notre conscience ne nous l'indique, il nous conduit à déformer la "réalité" pour la faire coïncider avec ce qui est plus "confortable " pour nous!

Le trader va sélectionner l'information qui lui semble pertinente et va "traiter" cette information selon une chaîne bien connue:

**Informations ----> interprétation ----> état interne ----> action**

**L'interprétation**, c'est le sens que nous donnons aux faits, est un processus mental qui est fonction de notre "carte du monde", de nos valeurs et croyances. Si je voulais être plus complet je développerais la notion de critère, le critère étant un standard présent (ou absent) dans la situation et qui nous permet de juger si une situation est bonne ou mauvaise (pour faire simple).

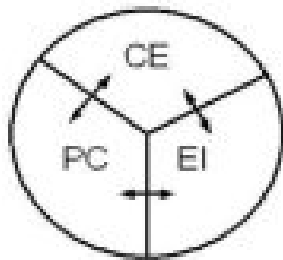
C'est à ce niveau qu'interviennent toutes les connaissances, les diplômes, les études et le système de référence du trader.

Les français dans le recrutement des traders donnent la primauté à cette étape (connaissance, diplôme) alors que les anglo-saxons font davantage confiance à "l'instinct" et au résultat (phénomène culturel).

**L'état interne** est la conséquence de l'interprétation, c'est une sensation, une émotion, positive ou négative. Cet état interne peut être parasité par des émotions venant d'autres chaînes de décision comme la peur de se tromper qui génère du stress.

**Action (ou en PNL comportement)**. Le trader est proactif ou réactif. Lorsqu'il a l'information, il agit, il n'est ni passif ni réceptif (contemplatif). La plupart du temps, les gens se donnent du temps avant d'agir, ils pèsent le pour et le contre, en matière de décision, le trader travaille en flux tendu.

**Les 3 pôles du fonctionnement humain... et du trader.**



Les 3 pôles du fonctionnement humain: les processus cognitifs, les états internes et les comportements externes interagissent en permanence. Le stress va influencer nos pensées et nos actions... Nos émotions, nos états internes, prennent une part déterminante dans le processus de décision. Trop d'émotion va nous empêcher de réfléchir et de prendre du recul. Il s'agit là de simple chimie élémentaire.

### **Un peu de chimie...**

Le stress entraîne une libération d'adrénaline. En amont se trouve l'hypothalamus qui est une petite zone du cerveau qui a peu évolué chez les mammifères, il gère, pour simplifier, l'instinct de survie. lorsqu'il s'active (en situation de stress) il sera à l'origine de toute une réaction en chaîne qui conduira à la production de substances (adrénaline, endorphine, cortisol, sérotonine...). Ces substances vont dans un premier temps doper l'organisme, tout va aller plus vite, plus fort, plus loin et peuvent conduire à un sentiment de puissance. La mémoire, la réactivité vont être améliorées... dans un premier temps! Ensuite surviendra une deuxième phase (le retour de bâton) avec fatigue, colère, dépression... et peut aller jusqu'à l'épuisement, le burnout.

J'ai dit que durant la première phase l'organisme était dopé, je veux préciser que cette première phase est plus dangereuse pour le trader que la seconde car le sentiment de surpuissance qui en résulte peut altérer son jugement et donc conduire à une prise de décision inappropriée.

Dans un environnement qui peut parfois sembler virtuel, le risque est bien réel. Compte tenu des sommes engagées et des conséquences planétaires possibles, des gardes-fous ont été créés, mise en place de systèmes de contrôle à plusieurs niveaux et ... de systèmes de contrôle des systèmes de contrôles... cela ne suffit pas toujours!

### **L'environnement du trader.**

L'environnement du trader est stressant, beaucoup de bruit, des informations brutes qui changent et qui arrivent en permanence, la nécessité d'agir vite (time is money) et de façon efficace, le résultat est sanctionné (bâton et carotte). Je pense que cet environnement est souhaité par l'ensemble des protagonistes car il est stimulant et facteur de performance, à condition de ne pas craquer (phase 2) ou de ne pas "trop" se surestimer (phase1). Si le trader a commis une erreur et qu'il essaie de se rattraper alors il peut se laisser envahir par une émotion peur qui peut le conduire à la catastrophe. Tout est affaire de dosage, l'insouciance est aussi dangereuse que la peur pour le trader comme pour alpiniste

### **Les métaprogrammes.**

Nos [métaprogrammes](#) sont des opérations mentales que nous effectuons pour

- percevoir les choses,
- évaluer et organiser ce que nous percevons
- faire des choix, se motiver et agir.

Je ne développerai pas ici les [métaprogrammes](#) du trader, je vous invite à consulter sur le site la page concernant ces mécanismes décrits par la PNL.

### **Agir en amont pour prévenir.**

Le trader est en interaction permanente ([systémique](#)) avec un environnement bougeant pour ne pas dire volatile. L'implication du trader est à la fois proche du sportif de haut niveau et du soldat d'élite que ce soit en terme de performance, d'obligation de résultat, d'analyse d'une situation, de prise de décision ou de stress. L'innovation technologique, la mondialisation de l'information, la croissance mondiale forte ont entraîné une croissance considérable des flux de capitaux. Le trader est en permanence au milieu de cette "mer" agitée avec parfois un avis de

tempête (subprime), le radar n'empêche pas la tempête.  
Le risque est non seulement mondialisé (risque systémique) mais sa propagation peut être rapide  
Les moyens de contrôle mis en place n'ont pas suffi à éviter les problèmes de la Société Générale et les moyens de contrôle qui vont être ajoutés seront efficaces jusqu'à... la prochaine fois.  
Un travail en amont de formation, de connaissance des mécanismes mentaux de décision serait très certainement hautement bénéfiques.

*Robert Larsonneur*

*Enseignant certifié en PNL  
Conseil en communication  
Responsable Dynacom Business et France-pnl*

AUTORISATION :

Cet article peut être imprimé, photocopié, envoyé en pièce jointe. Son utilisation partielle ou totale doit être accompagnée du nom de son auteur.

Dynacom formation – 23 square Édouard VII 75009 PARIS- 01 53 43 51 35 - [dynacom-formation@france-pnl.com](mailto:dynacom-formation@france-pnl.com)

Sites : [www.jecommunique.com](http://www.jecommunique.com)    [www.france-pnl.com](http://www.france-pnl.com)