

DRIVERS ET MESSAGES CONTRAIGNANTS

Stress motivant, stimulant ou stress inhibant, freinant ?

Le concept des Drivers a été développé par Taïbi Kahler, Psychologue Américain et Analyste Transactionnel. Il cherchait à répertorier et à classer les signes extérieurs émis par la personne lorsqu'elle se trouve dans une situation qui provoque chez elle un stress qu'elle ne maîtrise pas facilement.

Le Message contraignant (ce qui se passe à l'intérieur de la personne) est une sorte de slogan interne à une personne qui, comme une directive brutale, la bouscule dans sa façon de se comporter seule ou avec les autres, et face à ses objectifs.

C'est un message qui est donné par les parents à leurs enfants. Leur but est positif.

Il devient négatif quand il est pris au pied de la lettre et qu'avec ce slogan ou cette directive est véhiculé, en sous-entendu, un « sinon... ».

Exemple : « Sois Fort, sinon tu te feras marcher dessus ».

Ainsi il va identifier 5 drivers (ce qui se voit à l'extérieur) :

- SOIS PARFAIT
- SOIS FORT
- FAIS PLAISIR
- FAIS EFFORT
- DEPECHE TOI

Implicitement, avec ce slogan ou cette directive est véhiculé en sous-entendu un « sinon... ».

Exemple : Sort fort, sinon tu te feras marcher dessus).

Quels sont indices qui permettent d'identifier son ou ses Drivers dominants ?

Sa réponse : « la structure des phrases »

Imaginons une réunion d'équipe qui ne démarre pas à l'heure !

- Le FAIS PLAISIR va offrir le café pour faire passer le temps
- Le SOIS PARFAIT s'offusque que la réunion ne démarre pas à l'heure dite
- Le DEPECHE TOI va arriver en retard
- Le SOIS FORT : ne va rien dire et s'assoie en espérant qu'on ne le sollicite pas
- Le FAIS EFFORT : va râler et critiquer

Michaël Reddy, qui a travaillé avec lui ajoute que « ce sont des pressions internes que nous exerçons sur nous-mêmes pour nous contraindre à mobiliser une énergie d'un autre ordre que celle que nous utiliserions normalement dans les mêmes circonstances ».

Ces messages, qui proviennent en fait de nos parents ou autres figures parentales, influencent et orientent toutes nos actions au quotidien. Ce sont comme des incantations qui resurgissent de notre tendre enfance ...

C'est comme si tout notre être était "poussé" de l'intérieur pour tout faire pour être à la hauteur de cet ordre reçu.

« Le comportement extérieur »

Taïbi Kahler nous explique que quand on pose une question au :

- Sois Parfait : il met du temps pour arriver à la fin
- Fais Effort : il entraîne l'autre à faire des efforts
- Fais Plaisir : il a rides au front
- Dépêche-toi : donne la réponse avant la fin de la question
- Sois fort : type militaire, reste impassible et froid

« Les comportements liés aux messages contraignants limitent l'adaptabilité relationnelle »

La personne ne se donne souvent pas le droit d'utiliser d'autres options comportementales et vit dans une sorte de carcan.

Tous les messages contraignants sont donc :

- excessifs
- excitants, car ils haussent le niveau d'excitation physique et diminuent la faculté de penser
- deviennent une fin en soi

COMMENT UNE PERSONNE ACTIVE SON/SES MESSAGES CONTRAIGNANTS ?

L'Analyse Transactionnelle propose le concept de « Scénario de vie » pour décrire la manière dont une personne « écrit » son histoire pour la mettre en scène à l'âge adulte. Cette histoire est donc la grande roue.

Taïbi Kahler décrit le concept de « mini-scénario » comme une séquence de comportement en quelques minutes ou quelques secondes, qui renforce le scénario de vie.

Le **MESSAGE CONTRAIGNANT** est le slogan qui est à la base du MINISCENARIO dont le fonctionnement est décrit de la façon suivante :

Lorsqu'une personne se trouve dans une situation qu'elle ne maîtrise pas, cela peut générer en elle un stress qui va activer son ou ses messages contraignants dominants. Ainsi, dans son cadre de référence, elle confirme sa position, ses croyances positives et négatives, sur elle, sur l'autre, et sur l'environnement. Elle va obtenir les stimulations, signes de reconnaissance dont elle a l'habitude, en faisant avancer la petite roue, qui à son tour fait avancer la grande.

QUELQUES PISTES POUR DIAGNOSTIQUER LES DRIVERS

SOIS PARFAIT

Mythe : tout peut être évalué sur une échelle bien ou mal.

- Ne sait pas toujours évaluer les priorités. Se perd dans le surdétaillage.

Ne se fie qu'à elle-même pour vérifier

Faire le mieux possible du 1er coup, sans la moindre erreur

Eviter toute critique (critique interne !)

Manque de tolérance à la critique. A force de chercher la solution la meilleure, elle rate des acceptables

+ Cisèle ses phrases. Détecte ce qui ne va pas

Surveille bien. Permet de bien s'organiser. Bons administrateurs

Comportement sous stress : Peut se noyer dans des détails. Devenir rigide et s'angoisser ce qui l'incite à imposer ses propres règles. Ne délègue plus.

Risque : Dépression. Devenir envahissante, critique, autocratique. Mettre la barre trop haut

SOIS FORT

Mythe : ce qui coûte vaut spécialement la peine d'être entrepris

- Angoisse de craquer sous la pression de la valeur d'une tâche
Pas question de saisir ce qui se passe en eux, ce qui leur en coûte
Aucun signe de faiblesse n'est tolérable
Manque de sensibilité. Réticence à demander de l'aide, mépris pour ceux qui en demandent.
Faire face = se gérer

+ Capable de supporter l'angoisse, l'inconfort, la difficulté
Capable de faire face à des situations difficiles. L'As de la débrouillardise
Capable de prendre sans défaillance des fardeaux supplémentaires
Fort sens du devoir. Capable de prendre des décisions désagréables
Comportement sous stress : Solitude. Froideur, distance. Se montre invulnérable vis-à-vis des autres. Veut tout prendre en charge. Se referme sur lui-même et ne partage pas ce qu'il ressent.

Risque : se suffire à lui-même

FAIS PLAISIR

Mythe : toute tâche doit procurer du plaisir à quelqu'un. Je dois les rendre heureux, ne pas éprouver du désagrément (ne pas souffrir)

- Anxieux de l'approbation
Dépense d'énergie pour vérifier que l'autre n'est pas malheureux
Ne pose pas de question, ne vérifie pas. Heureux d'avoir deviné juste
Opine de la tête. Difficulté à confronter

+ Enclin aux compromis et trop conciliant, aide
S'intègre bien dans une équipe (ne dirige pas)
Ciment de cohésion. Intuition, empathie. Tolérant, souple, plein d'humour

Comportement sous stress : Peut devenir agressif. Ne pas prendre en considération l'autre. Sûr de son bon droit. Risque de devenir envahissant

FAIS EFFORT

Mythe : il ne faut pas seulement agir, mais il est interdit d'arrêter une action, terminer une tâche

- Traîne, souffle, prolonge pour éluder la conclusion. Tout est difficile.
N'achève pas les phrases. S'enlise, redoute les silences, sape le projet d'un groupe. Se désolidarise, projets en l'air...

+ Son énergie s'investit dans une direction nouvelle. Utile dans la 1ère phase d'un projet. Peut abandonner un projet pour un autre. Sait déléguer. Sait faire de l'humour.
Comportement sous stress : Peut devenir agressif, arrogant et rejeter la responsabilité de ses échecs sur les circonstances ou sur les autres

DEPECHE-TOI

Mythe : l'action accomplie en peu de temps possède une vertu supplémentaire

- Inhibe la réflexion de la personne. Se donne trop peu de temps. Parle très vite.
L'excitation et l'énergie viennent du trop peu de temps
Etre entre deux lieux – ne pas être là. Interrompt ou finit les phrases de l'autre
Il leur arrive d'interrompre celui qui parle ... il va trop lentement !

+ Peu de temps disponible : rend de l'énergie au groupe. Sait gérer les urgences
Comportement sous stress : N'a jamais le temps. Peut s'angoisser, devenir hostile. Peut aller jusqu'à l'auto destruction

LES ANTIDOTES OU « PERMISSIONS »

Les permissions sont des messages positifs donnés de façon implicite et explicite lors de la formation d'un jeune enfant.

Par extension, les permissions sont des messages qui permettront aussi à un adulte d'évoluer, de changer, de devenir plus autonome.

Petit à petit, les phrases " antidotes " vont permettre à la personne de s'accepter, et encore mieux, d'utiliser toute son énergie pour accomplir tout ce qu'elle entreprendra dans l'authenticité, avec un stress positif et motivant.

Un manager attentif aux drivers de ses collaborateurs, peut les aider à en sortir peu à peu en leur donnant des messages permissifs et va par exemple :

- Confier les tâches minutieuses au " Sois parfait "
- Etre bref dans sa communication... pour le " Dépêche-toi "
- Faire participer le " Fais-lui plaisir "
- ...

EN CONCLUSION

Le driver agit comme un message intrapsychique inhibant la réussite, la volonté d'entreprendre.

L'étude des drivers est riche et structurante. Elle permet de faire le lien entre l'histoire de la personne, son comportement, sa gestion du stress, ses croyances et son vécu professionnel.

C'est une application pratique de l'étude des comportements et de la communication dans les organisations

C'est une approche qui intéresse toute personne qui souhaite appréhender le phénomène de stress dans son environnement, avec son groupe de travail ou autre.

Bien entendu, un changement de « programme » nécessite un accompagnement de spécialiste mais chacun peut faire le diagnostic de son/ses drivers dominants pour améliorer sa prise de conscience et faire le choix ensuite d'un autre comportement dans son mini-scénario positif.

Programme de formation

Marleine MAZOUZ

CONSULTANTE ET COACH

Analyste Transactionnelle Certifiée par l'E.A.T.A. (P.T.S.T.A.-O)

N.B. Pour aider le lecteur à comprendre le fonctionnement de chaque « driver », celui-ci est présenté comme une caricature et non pas comme un type de personnalité ou un comportement permanent.