

LES MESSAGES CONTRAIGNANTS

QUESTIONNAIRE SUR LES MESSAGES CONTRAIGNANTS

Nos réactions habituelles au stress

1. Introduction

Dans notre enfance, nous recevons de la part de notre entourage, et tout particulièrement de nos parents, toute une série de messages sur la manière dont il faut se comporter dans la vie pour se sentir bien ou réussir. Nous les avons intégrés au point de créer chez nous des attitudes réflexes que nous adoptons sans même y penser, en particulier face à une situation stressante ou difficile.

Ces attitudes peuvent se regrouper en 5 grandes familles qu'on appelle "drivers" :

"fais plaisir", "aie raison", "sois fort(e)", "dépêche-toi", "fais effort"

Nous leur obéissons de manière automatique, nous les laissons nous conduire : d'où leur nom de *"drivers"*, c'est-à-dire "conducteurs".

Nous les avons tous un peu, mais chacun d'entre nous en a 1 ou 2 prédominants.

Jusqu'à un certain point, il est utile de se conformer à ses drivers principaux : ils nous ont permis de réussir et nous sommes devenus des "experts" dans ce registre.

Mais il y a des circonstances où ils ne vont pas être efficaces pour résoudre les problèmes auxquels nous sommes confrontés : en adoptant notre comportement préféré, la situation, loin de s'améliorer, va au contraire empirer ; du coup notre stress va augmenter, ce qui nous poussera, par réflexe, à utiliser encore plus ce comportement : on risque bien de refaire sans cesse la même chose, de plus en plus fort, au lieu de choisir un autre type de comportement.

Nous avons donc intérêt à prendre conscience de nos drivers pour pouvoir nous en détacher quand ils se révèlent inefficaces.

2. Le questionnaire

Le questionnaire ci-après vous aidera à percevoir lequel prédomine en vous.

Pour chaque driver, il vous présente une liste de 9 habitudes fréquentes chez les personnes pour qui ce driver joue un rôle important. Cochez d'une croix chaque réaction que vous mettez en œuvre **souvent, sans réfléchir, plus que la moyenne des gens, peut-être de manière exagérée**, quand vous êtes sous stress, de mauvaise humeur ou en difficulté ; si au contraire vous n'avez que rarement ce type de réaction, ou si vous l'adoptez à la suite d'un choix délibéré, ne la cochez pas : il ne s'agit pas d'un comportement réflexe.

3. La réponse d'autrui

Il est essentiel d'avoir l'aide d'une autre personne : souvent, les autres sont plus conscients de nos habitudes que nous-mêmes.

Demandez à quelqu'un qui vous voit dans votre vie de tous les jours, qui a pu facilement observer vos habitudes et qui est disposé(e) à répondre tout à fait franchement, de rajouter ses croix au questionnaire, sans se soucier de votre opinion sur la question. Il est important que vous lui fassiez comprendre que son point de vue est très important pour vous aider à comprendre comment vous fonctionnez.

Votre relation à la personne qui vous aide (conjoint, enfant, ami, amie...) :

"Faire plaisir"

- ___ 1. Quand je parle aux autres, je souris beaucoup
- ___ 2. Quand cela tourne mal, j'ai tendance à m'en aller au lieu d'affronter la situation
- ___ 3. En écoutant les autres, je hoche souvent la tête
- ___ 4. Je m'habille avec soin pour montrer mon style personnel
- ___ 5. Si je me sens un peu nerveux (se), je ris pour diminuer la tension
- ___ 6. Quand j'ai à formuler une demande, je commence d'abord par des amabilités
- ___ 7. Je fais tout mon possible pour me montrer de bonne humeur, même quand je ne le suis pas
- ___ 8. Au moment de décider, je donne souvent la priorité à l'opinion des autres
- ___ 9. Si je me retrouve seul(e), je me livre à toutes sortes d'activités pas forcément importantes.

"Avoir raison"

- ___ 1. J'ai l'habitude de souligner les erreurs des autres ou de leur demander de se justifier
- ___ 2. Le plus souvent, j'arrive nettement en avance à mes rendez-vous
- ___ 3. Je range, je remets les objets en place, mes papiers sont bien classés
- ___ 4. Je me déplace souvent en me tenant très droit(e)
- ___ 5. Je critique fréquemment les avis ou les actes d'autrui
- ___ 6. J'aime rassembler et présenter aux autres des informations ou des objets intéressants
- ___ 7. Je m'arrange pour que tout soit précis et juste
- ___ 8. Je donne souvent beaucoup de détails pour bien faire comprendre ma pensée
- ___ 9. J'ai tendance à considérer que les autres ne vont pas faire suffisamment bien et à ne pas leur faire confiance

"Etre fort(e)"

- ___ 1. Même quand je suis énervé(e), je parais calme
- ___ 2. Si je sens les autres indécis, je force la décision.
- ___ 3. Je me demande souvent : «Comment pourrais-je me passer de ceci ou cela?»
- ___ 4. J'emporte plus que le strict nécessaire pour être tranquille
- ___ 5. Les mauvaises situations ne me font pas peur et je m'en débrouille bien
- ___ 6. Je fais souvent pour les autres des choses qu'ils devraient faire eux-mêmes
- ___ 7. Je n'aime pas demander de l'aide
- ___ 8. Mon visage laisse peu transparaître mes sentiments
- ___ 9. Au niveau physique, je puis être mal à l'aise longtemps sans m'en apercevoir

"Se dépêcher"

- ___ 1. Je me dépêche même quand cela n'a aucune importance
- ___ 2. Pour acheter des vêtements, je ne fais pas le tour des magasins
- ___ 3. Je dis souvent : "Vous êtes prêt(e)s? Allons-y!", et quand je m'en vais, je démarre sur les chapeaux de roues
- ___ 4. Fréquemment, je tapote des doigts, je remue les pieds ou les jambes
- ___ 5. J'en fais trop et trop vite
- ___ 6. Je me heurte souvent aux gens ou aux objets
- ___ 7. J'interromps les autres pour accélérer le débat, je me prépare à partir avant qu'ils aient terminé
- ___ 8. Quand j'attends, je fais les cent pas de long en large
- ___ 9. Je marche vite, je mange vite, ou encore je parle vite

"Faire effort"

- ___ 1. J'éprouve des difficultés à terminer ce que j'ai commencé
- ___ 2. Je réalise souvent après coup que je me suis rendu la tâche inutilement difficile
- ___ 3. Je me dis : "Cette fois, je le fais vite et bien", mais c'est généralement en vain
- ___ 4. Je fais souvent avec peine des actions que les autres font facilement
- ___ 5. J'ai tendance à laisser tomber ou à oublier des choses importantes
- ___ 6. Lorsque j'ai presque terminé un travail, j'en prends à mon aise et je remets à plus tard
- ___ 7. Je suis désorganisé(e) sur pas mal de points, je laisse s'accumuler les choses, comme par exemple la vaisselle sale
- ___ 8. Je fais beaucoup d'efforts pour être à mes rendez-vous mais il m'arrive parfois d'oublier et, du coup, d'arriver très en retard ou carrément de ne pas pouvoir y aller
- ___ 9. J'attends souvent trop longtemps avant de démarrer

Votre souci primordial

Dans la liste ci-dessous, choisissez et cochez le souci majeur - **un seul** - qui vous préoccupe depuis que vous êtes tout petit, même si maintenant il vous semble moins présent.

Ce choix doit être uniquement le vôtre, non celui de la personne qui vous aide.

- ___ 1. *recevoir un reproche, être critiqué*
- ___ 2. *être pris(e) en défaut, n'être pas respecté*
- ___ 3. *apparaître faible, être obligé de demander de l'aide*
- ___ 4. *être obligé de reporter à plus tard, perdre mon temps*
- ___ 5. *ne pas arriver à terminer, avouer un échec*

Le souci 1. évoque le driver 'faire plaisir'

Le souci 2. évoque 'avoir raison'

Le souci 3. évoque 'être fort(e)'

Le souci 4. évoque 'se dépêcher'

Le souci 5. évoque 'faire effort'

4. Votre score pour chaque driver

Remplissez le tableau ci-dessous :

- dans la colonne 1, indiquez pour chaque driver le nombre total de croix pour l'ensemble des questions concernant ce driver, en cumulant les vôtres et celles de l'autre personne.

- dans la colonne 2, comptez un point supplémentaire pour chaque croix mise, dans chaque driver, aux questions 1, 3 ou 5.

- dans la colonne 3, comptez 4 points pour le driver qui correspond à votre souci primordial.

- dans la colonne Total, indiquez le total des colonnes 1, 2, 3.

Les scores vous indiquent quels drivers sont pour vous les plus importants. La valeur absolue du score n'a pas de signification particulière : ce qui compte c'est de repérer celui (ou les 2) qui se dégagent du lot.

Driver	1	2	3	TOTAL
Faire plaisir				
Avoir raison				
Etre fort(e)				
Se dépêcher				
Faire effort				

MESSAGES CONTRAIGNANTS

Indications pour aider au décryptage

Les explications sont tirées du « Manuel d'Analyse Transactionnelle » de Stewart et Jones et de « Comment leur dire » de G. Collignon.

Les injonctions (drivers)

Sous stress, tout individu cesse de penser clairement : il a tendance à voir les choses non pas telles qu'elles sont mais telles qu'il croit qu'elles sont. Les drivers sont des comportements subtils, appris dans l'enfance, que nous adoptons particulièrement sous stress. Ils correspondent à des tentatives précoces pour obtenir l'attention conditionnelle des figures parentales.

- Fais plaisir (sois gentil)

« Tu reviendras quand tu seras calmé ».

Doit faire plaisir ; un non extérieur = je ne t'aime plus ; s'il dit non à quelqu'un, ressent un malaise à l'idée de lui avoir déplu. Cherche à satisfaire les autres plutôt que de tenir compte de lui-même. Ne demande pas directement ce dont il a besoin. Prise de décision difficile. Mal à l'aise dans les conflits : met de l'énergie pour les éviter. Grand sourire spontané, attentif aux besoins des autres.

- Sois fort

« Quand on est un homme, on ne pleure pas ». « Tais-toi, ça ne fait pas mal ».

Doit être fort. Pas d'extériorisation des sentiments. Solitaire, taciturne, se débrouille seul en cas d'ennui. Perçu comme dur à la souffrance. En fait rentre dans sa carapace pour ne pas être stimulé. En version Parent : prend une attitude de dur (« je n'ai jamais eu peur ») met au défi son interlocuteur ; il a appris tôt à se débrouiller tout seul ; a horreur des dépendants et des gens qui cherchent à lui faire plaisir.

- Sois parfait

« Quand j'ai des notes moyennes, on ne s'intéresse pas à moi ; quand j'ai de bonnes notes, mon père me prend dans ses bras ».

Ne se donne pas le droit à l'erreur. Choisit ses mots. Excellent bricoleur. A des problèmes pour déléguer. Quitte le bureau en dernier. En version Parent : froid, exigeant, ne sourit pas, s'irrite si tout n'est pas bien fait ; a une haute opinion de son métier ; pose 3 questions à la fois ; s'exprime de façon que l'autre se sente contraint d'être parfait.

- **Fais effort**

A l'impression de dépenser beaucoup d'énergie pour ne pas avancer ; dès que ça devient difficile, a besoin qu'on lui explique, qu'on s'occupe de lui : « je ne comprends pas... J'en ai marre, c'est trop dur... J'aimerais bien faire, mais il faut... » Phrases ponctuées de « euh », « comment dire ». A une question répond par une autre question pour faire réagir l'autre : c'est une invite pour l'autre à mettre de l'énergie pour s'occuper de lui. Tendance passive agressive, Enfant Rebelle.

- **Dépêche-toi (avance)**

Version Enfant : se sent contraint de se dépêcher. Version Parent : attend des autres qu'ils se dépêchent.

Driver	Défauts	Qualités	Permission type
Fais plaisir	Soumission, peur de dire non, ne pense pas à lui.	Flexible, adaptable, ouverture, écoute, empathie altruisme	Fais-toi plaisir. Vis selon tes valeurs Tu as le droit de dire non
Sois fort	Rigide, intolérant, pas à l'aise avec les émotions, distant.	Tenace, résistant, rigoureux, fidèle, factuel, self-contrôle	Sois ouvert. Exprime tes besoins, tu peux avoir des sensations, des émotions.
Sois parfait	Sur exigeant, peur de l'échec, insatisfait, inhibé devant l'action	Bon organisateur, exigeant, facteur de progrès, perfectionniste	Sois comme tu es Sois réaliste. Tu peux faire des erreurs. Acceptes tes limites.
Fais effort	Difficulté à être réactif, tâcheron.	Endurant, bosseur, soutient l'effort, travail à long terme.	Fais-le. Tu peux te fixer toi-même les objectifs. Tu peux prendre du plaisir dans le travail.
Dépêche-toi	Brouillon, désordonné, superficiel, mauvais dans les procédures	Efficace, homme d'action, réactif, créatif, bon dans l'urgence.	Prends ton temps, prends le temps de vivre, gère ton temps.

GRILLE D'AUTO ET DE CO-EVALUATION

9 – Grille d’auto et de co-évaluation

La plupart des dysfonctionnements dans les relations humaines viennent des écarts entre la perception que nous avons de nous-même, des autres, du monde et celles qu’en ont les autres : nous n’avons pas accès à la réalité, nous la voyons à travers le prisme déformant de nos “ lunettes ” et nous croyons que c’est la réalité. Du coup, nous avons beaucoup de mal à admettre que les autres puissent avoir une autre perception.

Dans ce bilan que vous faites sur vous-même, il est essentiel de voir et comprendre les écarts entre l’image que vous avez de vous et celle qu’en ont les autres. Cela va vous permettre de comprendre un certain nombre de difficultés que vous rencontrez dans votre relation à l’autre.

Cet exercice se déroule en 3 phases :

1. Votre auto évaluation :

A l’aide du questionnaire, faites l’évaluation le plus spontanément possible des qualités dont vous disposez et à quel degré :

++ fort + assez fort - plutôt faible - - faible

A la 4^{ème} page, rajoutez les qualités qui vous semblent importantes et qui ne figurent pas dans le tableau.

N’hésitez pas à forcer le trait : pour que l’exercice soit significatif, vous devez avoir identifié vos ++ et vos - -.

2. L’évaluation de votre entourage :

Faites des photocopies du questionnaire et demandez au minimum à 4 personnes de le remplir :

- 2 personnes de votre entourage privé (famille, amis...)
- 2 personnes de votre entourage professionnel (collègue, supérieur hiérarchique, subordonné...)

Plus l’éventail est large, plus les résultats seront intéressants pour vous.
Vous pouvez le faire avec autant de personnes que vous le souhaitez.

Il s’agit pour elles de vous donner la perception qu’elles ont de vous : c’est donc un point de vue subjectif qui ne peut prétendre être la vérité ! Il n’y a pas de jugement : vous ne leur demandez pas de vous dire ce qui est bon et ce qui est mal.

En répondant honnêtement à ce questionnaire, ces personnes vous rendent un grand service. Il est essentiel que vous le leur fassiez comprendre et que vous leur exprimiez clairement : pour cela, vous attendez d’elles de l’authenticité et non de la gentillesse. Vous pouvez d’ailleurs leur donner une copie de cette page.

Demandez qu'elles vous attribuent bien des ++ et des --.

3. Analyse des écarts :

Sur votre formulaire, reportez l'évaluation des autres en utilisant des couleurs différentes et identifiez les écarts significatifs (une différence d'au moins 2 cases : ++/- ou +/- -).

Si vous ne comprenez pas le pourquoi des écarts, parlez-en à la personne, non pas pour déterminer qui a raison ou tort, mais simplement pour mieux comprendre ce qui l'a amené à avoir cette perception. C'est généralement un moment très riche pour l'un comme pour l'autre.

	++	+	-	--	Observations
9.1 Qualités intellectuelles (Concevoir)					
Intuition : a une perception directe et immédiate des personnes ou des situations, est intuitif					
Liberté d'esprit : ne s'arrête pas à des idées reçues, fait preuve de liberté d'esprit					
Faculté d'analyse : sait distinguer les questions, différencier les problèmes					
Faculté de synthèse : est capable de résumer, trouver le fil directeur, l'essentiel de plusieurs idées					
Vivacité, mobilité intellectuelle : est capable de regarder la situation sous plusieurs angles, de changer de point de vue					
Créativité : sait trouver des solutions originales et créatives à des situations récurrentes ou complexes					
Esprit d'initiative : fait preuve d'initiative, prend les devants					
Volonté : exerce sa volonté, est déterminé, accomplit ce qui est décidé					
Courage : est capable d'affirmer un point de vue différent, d'affronter les problèmes, a du courage					
Rigueur : est exigeant, précis, fait respecter les règles, est rigoureux					
Dispose des dons , des capacités mentales correspondant à la fonction					
Pensée structurée, claire					
Idéal élevé					
Souplesse d'esprit					
Discernement : est capable d'apprécier sainement les choses, sens critique , intelligence					
Curiosité, ouverture d'esprit					
Clarté d'esprit					
Sens des nuances, subtilité					
Capacité d'abstraction, conceptuel					
Facilité d'assimilation, compréhension immédiate					
Esprit logique, rationnel,					
Capacité d'anticipation, de prévision					
Lucidité, réalisme					
Hauteur de vue					

9.2 Qualités relationnelles (<i>Pouvoir</i>)	++	+	-	- -	Observations
Goût des contacts humains , aime connaître d'autres personnes, les rencontres, sociable					
Ouverture à autrui , accueillant, donne son avis et écoute celui des autres					
Sens de la communication , sait écouter s'exprimer, parler le langage de l'autre					
Aptitudes à la négociation , est capable de tenir compte d'intérêts divergents, de proposer une solution satisfaisante					
Réaction positive aux critiques, même négatives					
Autorité naturelle : à une présence marquante, est écouté, respecté					
Esprit d'équipe : interagit positivement avec les autres membres de l'équipe, facilite l'intelligence collective					
Goût du risque : sait évaluer les enjeux, les opportunités et prendre des risques					
Animation des hommes : sait les animer, les motiver et les mobiliser					
Sens pédagogique : sait transmettre des connaissances ou un savoir-faire de façon optimale					
Franchise : exprime clairement, simplement et franchement, son point de vue ou son vécu					
Confiance en soi , reste stable dans des contextes difficiles, garde ses moyens					
Dynamisme : actif, entreprenant, fait des propositions					
Gestion positive des émotions , sait exprimer ses sentiments et son ressenti de façon pertinente					
Spontanéité					
Indépendance, autonomie					
Sens moral, droiture					
Résistance aux frustrations, à l'échec					
Contrôle de soi, stabilité du comportement					
Combativité					
Force de conviction					
Enthousiasme, passion					
Equilibre					
Empathie , est capable de comprendre les autres intuitivement, de se mettre à leur place					
Sens des valeurs, éthique					
Joie de vivre, humour					

9.3 Qualités professionnelles (Savoir)	++	+	-	- -	Observations
Sens de l'organisation : sait définir les rôles et responsabilités, élabore des méthodes de travail pertinentes					
Contrôle de l'impulsivité : prend du recul par rapport à l'impulsion initiale, s'exprime et agit au bon moment					
Capacité de décision : est capable de décider selon des modalités adaptées à la situation					
Capacité à déléguer des responsabilités, à transmettre son savoir-faire avec des règles du jeu convenues					
Sens de la hiérarchie : respecte le niveau de responsabilités d'autrui, tient compte de son propre niveau hiérarchique					
Compétence dans la fonction : dispose de l'expérience et des compétences adaptées à la fonction					
Persévérance : demeure ferme et constant dans ses actions					
Capacité à agir : est capable de passer à l'action, de mettre en œuvre ce qui est prévu					
Attention aux résultats , prend en compte toutes les conséquences d'une action					
Rôle de délégation : évalue ce qu'il confie à d'autres, fait le point avec ses collaborateurs					
Sens des objectifs : comprend les objectifs, sait les fixer pour soi-même et d'autres					
Ambition, appétit de pouvoir					
Goût du travail					
Efficacité					
Capacité à innover					
Conscience professionnelle					
Esprit d'entreprise					
Sens des responsabilités					
Sens de la compétition					
Capacité d'argumentation : est capable d'étayer son discours par des arguments précis et pertinents					
Puissance de travail					
Pragmatisme, sens du concret					
Sens de l'ordre					
Culture : dispose d'une culture générale, connaît bien des domaines sans lien avec son métier					

<u>9.4 Autres qualités :</u>	++	+	-	--	Observations
<u>Qualités intellectuelles (Concevoir)</u>					
<u>Qualités relationnelles (Pouvoir)</u>					
<u>Qualités professionnelles (Savoir)</u>					

10. Evaluation : les écarts

D'où viennent-ils ?

11. Evaluation : Conclusion

11.1 Mes points forts (+) à renforcer

- **un point majeur à renforcer : comment ?**

11.2 Mes points faibles à faire évoluer :

- **un point majeur à faire évoluer : comment ?**

MBTI

MYERS-BRIGGS TYPE INDICATOR

MBTI

La théorie des types psychologiques a été initiée dans les années 1930 par [Carl Gustav Jung](#) (1875-1961), psychiatre suisse en lien, puis en profond désaccord avec Freud. Ses travaux ont ensuite été poursuivis aux [États-Unis](#) pendant plus de 40 ans par [Isabel Briggs Myers](#) (1897-1979) et sa mère, [Katherine Cook Briggs](#). Ils ont abouti après au Myers Briggs Type Indicator ou MBTI. [OPP](#), qui en détient les droits en Europe, précise qu'il : “vous aide à améliorer vos relations personnelles et professionnelles, augmente votre productivité et vous permet d'identifier vos préférences en matière de leadership et de communication». Beaucoup d'écoles l'utilisent pour leurs conseils d'orientation. C'est donc l'indicateur le plus utilisé au monde.

Vous allez répondre à un questionnaire, il sera précisé qu'il n'y a ni de bonnes ni de mauvaises réponses. Il s'agit de **préférences** individuelles, comme celle d'utiliser une main plutôt qu'une autre...

Nous allons procéder à la restitution.

- Vos points d'accords :

- Points de désaccord

- Compléments

SYSTEME DE VALEURS

Qu'est ce qui est le plus important pour vous... ?		++	+	-	--	Commentaires	
Valeurs économiques	L'argent, l'avoir						
	Le statut social						
	La sécurité						
Valeurs hédonistes	Le plaisir						
	L'autonomie						
	Le jeu, le risque						
	La nouveauté, la variété						
Valeurs esthétiques	La beauté						
	Les arts						
Valeurs spirituelles	Le dépassement de soi-même						
	La liberté						
	La justice						
	La quête métaphysique						
Valeurs politiques	le pouvoir						
	La notoriété, la popularité						
	Le sens des responsabilités						
	le succès						
Valeurs sociales	La générosité, l'altruisme						
	L'honnêteté						
	L'appartenance à un groupe						
	La tolérance						
Valeurs intellectuelles	Le savoir, la connaissance						
	La science, la technologie						
	La compréhension des phénomènes						
	Le progrès, l'innovation						
Globalement, comment appréciez-vous (en %) les 7 valeurs citées ci-dessus ?							
Valeurs	1	2	3	4	5	6	7
en %							

PERSONNALITE : FICHE DE SYNTHESE

Les points clés dégagés par vous-mêmes depuis le début du parcours :

Vos points forts, vos atouts

Vos points faibles, les obstacles à surmonter :

Vos valeurs, aspirations :