



Les dossiers d'Ithaque

---

# Connaissance de soi

## Les messages contraignants

# Injonctions auto dictatoriales

Dans la hiérarchie complexe des petites manies auto dictatoriales et limitantes que le société bien pensante et normative tient à nous inculquer, les messages contraignants sont les vassaux obéissants de l'oligarque suprême - **les croyances limitantes** - et sont situés pile poil entre l'obligation et le jugement.

Hérités de notre éducation, ils sont issus des expressions et injonctions que nous avons entendus fréquemment dans notre enfance et qui étaient la condition *sine qua non* de l'obtention de la reconnaissance tellement nécessaire des personnes qui nous ont élevés et/ou qui ont participé à notre éducation, comme nos parents ou nos professeurs.





## Un triple effet pervers

Ces messages contraignants, qu'on appelle aussi **drivers** ont un triple effet pervers:

- Ils régissent nos comportements bien malgré nous et parfois aux dépens de ce qui est bon pour nous.
- Nous sommes une combinaison unique de ces messages et nous accordons à chacun un degré d'importance très variable, qui ne favorise pas l'universalité de la distinction entre ce qui est "bien" et ce qui ne l'est pas.
- Chaque message contraignant détermine nos attentes vis à vis des autres. La contradiction avec le point précédent peut s'avérer franchement problématique!

Nous voilà donc en route vers tout un tas de blocages et de conséquences relationnelles réjouissantes: frustrations, malentendus et incompréhensions, insatisfactions, dégoût, jugement, dévalorisation, pression subie ou exercée etc. Bref, nous pouvons sombrer très vite dans le [triangle de Karpman](#), ses rôles relationnels et jeux de pouvoir.

Les messages contraignants sont donc à la fois cause et conséquence de stress. L'objectif de cet ebook est de vous aider à minimiser leurs effets pervers.



# Test des messages contraignants

Commençons par explorer de quelle manière ces parasites sont agrippés à votre disque dur interne et quelle est leur intensité.

Pour chacune des questions suivantes, reportez le nombre de points associé à la réponse qui vous correspond le plus, dans la case de couleur à droite. 4 réponses possibles:

Presque toujours= 5    Souvent = 4    D'ordinaire oui= 3    Parfois = 2    Presque jamais = 1

1- Pour prendre une décision, avez-vous besoin d'un maximum d'informations?	3	12- Dites-vous aux autres : « il n'y a pas de quoi se lamenter dans cette situation » ?	2
2- A votre avis, pleurer est-il une faiblesse ?	2	13- Prenez-vous un rythme lent en vous disant qu'il faut vous dépêcher ?	5
3- Ressentez-vous de l'irritation lorsque les autres sont lents ?	5	14- Utilisez-vous des expressions comme « savez-vous », « pourriez-vous »... ?	2
4- Vous sentez-vous tenu d'aider les autres ?	2	15- Etes-vous adepte du « essayer, essayer encore » jusqu'à ce que vous réussissiez ?	5
5- Faites-vous des efforts pour atteindre vos objectifs ?	5	16- Vérifiez-vous plusieurs fois les paroles des autres de crainte d'une erreur ?	3
6- Vous reprochez-vous vos erreurs ?	3	17- Vous sentez-vous mal à l'aise à cause de vos faiblesses ?	2
7- Etes-vous exigeant envers les autres comme envers vous-même ?	2	18- Vous impatientez-vous lorsque vous devez attendre?	5
8- Arrivez-vous en retard même si vous vous êtes arrangé pour arrivé à temps ?	5	19- Attendez-vous que votre interlocuteur ait fini de parler avant de prendre la parole ?	2
9- Offrez-vous votre aide même si on ne vous la demande pas ?	2	20- Vous détendez-vous, faites-vous une pause lorsque vous en avez l'occasion ?	5
10- Prenez-vous du plaisir à réussir sans lutte et/ou sans difficulté ?	5	21- Tendez-vous à la perfection ?	3
11- Estimez-vous que ce que vous accomplissez est parfait ?	3	22- Maîtrisez-vous vos émotions ?	2

Pour chacune des questions suivantes, reportez le nombre de points associé à la réponse qui vous correspond le plus, dans la case de couleur à droite. 4 réponses possibles:

Presque toujours= 5    Souvent = 4    D'ordinaire oui= 3    Parfois = 2    Presque jamais = 1

23- Le silence vous met-il mal à l'aise ?	Orange	32- « Tiens-toi droit(e) » : vous souvenez-vous encore de cette remontrance ?	Rose
24- Vérifiez-vous si les autres sont satisfaits de vous et de vos actes ?	Rouge	33- Remettez-vous à plus tard pour ensuite vous dépêcher à la dernière minute ?	Orange
25- Utilisez-vous des tournures style « j'essaierai » ; « je n'y arrive pas » ; « c'est difficile » ?	Vert	34- Pensez-vous qu'une tâche n'a de valeur que si celui qui vous l'a confiée l'approuve ?	Rouge
26- Vous sentez-vous tenu(e) à la précision dans vos communications ?	Indigo	35- Préférez-vous le combat à la victoire ? la chasse à la prise ?	Vert
27- Réagissez-vous à des problèmes en disant, par exemple, « pas de commentaire » ; « je ne sais qu'en penser » ; « cela n'a pas d'importance » ?	Rose	36- Pensez-vous qu'une critique est une preuve d'incompétence ?	Indigo
28- Pianotez-vous ou tapez-vous des pieds en signe d'impatience ?	Orange	37- Pensez-vous que la vie est une leçon qui coûte cher et où l'on doit se débrouiller seul ?	Rose
29- Pensez-vous que vous devez rendre les autres heureux ?	Rouge	38- Plus vous êtes bousculé, plus vous vous sentez efficace ?	Orange
30- Dites-vous « au moins j'ai essayé » ou des phrases semblables ?	Vert	39- Savez-vous dire non sans en être gêné ?	Rouge
31-Dites-vous par exemple « cela n'est pas tout à fait exact, voici une autre proposition » ?	Indigo	40-Vous arrive t-il de ne pas vous sentir à la hauteur ?	Vert



# Vos drivers et leur intensité

*Additionnez vos points par couleur et reportez-les ci-dessous:*

Sois parfait:



Fais plaisir:



Sois fort:



Fais un effort:



Dépêche-toi:



Les pages suivantes vous proposent de ramollir l'effet de vos messages contraignants:

Ne perdez pas trop de temps à ramollir des drivers peu ancrés, ils ne sont pas toujours problématiques. concentrez-vous davantage sur ceux qui s'expriment fortement.

Au-delà de 25 points, il est utile de travailler dessus.

En deçà, à vous de voir si c'est nécessaire à vos yeux.



# Ramollir les messages contraignants

Rappelons-nous que nous avons les qualités de nos défauts: à chaque driver correspond des aptitudes spécifiques.

En effet, s'ils génèrent bien des contraintes, il nous ont aussi permis de développer de multiples talents et ressources.

L'idée est donc, comme toujours, non pas d'éradiquer purement et simplement un comportement qui peut s'avérer bénéfique dans certaines situations, mais plutôt d'en garder ce qui nous convient et de rendre poliment une certitude qui ne nous appartient pas au César qui nous l'a imposée, en modifiant ce qui ne nous convient pas.





## Bienveillance et objectifs concrets



Ramollir un driver peut prendre du temps, en particulier s'il est très ancré et s'exprime de façon intense. Modifier le comportement peut alors générer des angoisses ou des résistances. **Il est important que le travail soit fluide**, aussi si un driver vous pose de vrais problèmes et que le ramollir par vous-même est trop difficile, pensez à vous faire aider.

Pendant tout le processus, faites preuve de bienveillance envers vous-même: changer des convictions et les comportements qui vont avec ne se fait pas d'un claquement de doigts. Il se peut que vous rencontriez un peu de résistance, qu'au début vous retombiez parfois dans vos travers etc. Ne vous fustigez pas pour autant, cela augmenterait le problème. Evitez les exigences excessives!

Une fois passée l'étape de la réflexion, passez à l'action. Mettez en place des **objectifs précis et datés** (voir pages suivantes). La réflexion, la prise de conscience sont rarement suffisantes pour observer des modifications positives dans sa vie. Seule la mise en place de changements concrets le permet.

# La notion d'objectifs SMART

## S comme Spécifique :

Il est indispensable que votre objectif soit clair, précis, bien défini. Les objectifs vagues sont inatteignables.

## M comme mesurable :

Votre objectif doit contenir des étapes facilement identifiables, des critères de réussite, afin de pouvoir mesurer l'avancement vers sa concrétisation.

## A comme acceptable :

Votre objectif doit impérativement rejeter toute conséquence négative pour vous comme pour d'autres personnes.

## R comme réaliste :

Votre objectif est-il atteignable, au vu de ce que vous savez?

## T comme temporel :

Un objectif sans date limite n'existe pas. fixez un délai suffisamment court pour être un challenge excitant, et suffisamment long pour rester confortable.





# Le plan d'action



## Posez les actions à mener :

*Faites la liste de toutes les solutions possibles pour parvenir à votre objectif*

*Parmi toutes ces solutions, quelles sont les solutions qui vous plaisent le plus? Les plus simples, les plus efficaces?*

*Lesquelles choisissez-vous?*

*Comment allez-vous mettre chacune d'elle en place? Qu'allez-vous faire, exactement?*

*Quand, précisément?*

## Evaluez les résultats obtenus :

*Dans quelle mesure les résultats obtenus sont-ils satisfaisants?*

*Qu'est-ce qui fonctionne bien, que vous allez garder?*

*Qu'est-ce qui fonctionne moins bien? Qu'allez-vous faire à la place?*

*Quand, précisément?*

# Le driver « sois parfait »

Hérité de discours du type:  
"tu peux mieux faire "  
"c'est pas mal mais j'attendais mieux de toi" etc.

Bosseurs et capables de grandes choses, les "sois parfait" peuvent produire un travail de grande qualité. Ils sont doués pour planifier, pour envisager les différents aspects, tenants et aboutissants d'une tâche ou d'un projet et favoriser ainsi son accomplissement.

Exigeants, ils ont tendance à accorder beaucoup d'attention aux détails, à placer la barre très haut et sont souvent insatisfaits de leurs performances comme de celles des autres. Ils ont du mal à reconnaître leurs accomplissements ou ceux des autres. Dans leurs relations, ils ont tendance à avoir des exigences excessives, à voir davantage ce qui ne va pas que ce qui va, à pinailler sur les détails, à être avares d'encouragements et de retours positifs.

Souvent, les "sois parfaits" craignent l'échec et la perte de contrôle sur les événements. Ils peuvent se laisser déborder par des recherches et des réflexions coûteuses en temps et en énergie. Ils préfèrent faire eux-mêmes et ont du mal à déléguer.





## Ramollir le « sois parfait »

*Quelles convictions vous poussent à agir en "sois parfait" ?*

*A qui appartiennent ces convictions ?*

*Quels talents et qualités avez-vous développés grâce à lui ?*

*En quoi le "sois parfait" est-il un problème dans vos comportements ? Dans vos relations ?*

*Dans la pression que vous vous imposez à vous-même ? Aux autres ?*

*Que se passe-t-il exactement quand vous accomplissez une tâche de manière imparfaite ?*

*Dans quelles situations votre "sois parfait" est-il un moteur positif ?*

*Dans quelles situations vous joue-t-il des tours pendables ?*

*Quels aspects allez-vous conserver ?*

*Dans les situations dans lesquelles votre "sois parfait" vous dessert, que serait-il*

*plus juste de croire ?*

*Quel mode de fonctionnement vous serait plus bénéfique ?*

*Comment allez-vous vous y prendre ?*

# Le driver « sois fort »

Hérité de discours du type  
"Il faut être courageux", "Un grand garçon ne pleure pas",  
"Ce qui ne nous tue pas nous rend plus forts" etc.

Orienté résultats, éminemment capable de faire face à des situations de crise, le "sois fort" maîtrise ses émotions et s'écoute peu. Autonome, il est un as de la résolution de problème. Peu préoccupé par l'expérience émotionnelle associée à la situation, il est enclin à chercher des solutions selon des critères plus neutres et objectifs.

Dans ses interactions avec les autres, le "sois fort" peut se montrer très exigeant et montrera facilement du mépris envers tout ce qu'il considère comme une "faiblesse". Il peut commencer par prodiguer aide et conseils, puis finir par faire à la place de l'autre, à mépriser ce qu'il considère comme une faiblesse.

Ce qui peut ressembler à de bonnes intentions a le défaut majeur d'instaurer une relation inégalitaire, dans laquelle le "sois fort" n'encourage guère l'autonomie et cache souvent un manque de confiance qui le pousse à s'installer dans la dominance. C'est aussi pour cela qu'il lui est indispensable de cacher tout ce qui pourrait être interprété comme une faiblesse (ses émotions, par exemple), et ainsi il finit déconnecté de ce qui le rend vulnérable.





## Ramollir le «sois fort »

En plus des questions ci-dessous, le "sois fort" gagnerait à se reconnecter à ses émotions pour éviter de finir en *burn out*, car ce qu'il prend pour de la "maîtrise des émotions" est en réalité la négation d'une fonction naturelle qui lui envoie des messages importants sur son bien-être. A trop les ignorer, il risque de ne pas voir les signaux qui indiquent que la coupe est pleine.

*Quelles sont les convictions qui vous poussent à être "sois fort"?*

*A qui appartiennent ces convictions?*

*Quels talents et qualités avez-vous développés grâce à lui?*

*En quoi le "sois fort" est-il un problème dans vos comportements? Dans vos relations?*

*Dans la pression que vous vous imposez à vous-même? Aux autres?*

*Quelle est la différence entre une faiblesse et une fragilité?*

*Que se passe-t-il exactement si vous exprimez vos sentiments, vos émotions, si vous montrez votre fragilité?*

*Dans quelles situations votre "sois fort" est-il un moteur positif?*

*Dans quelles situations vous joue-t-il des tours pendables?*

*Quels aspects allez-vous conserver?*

*Dans les situations dans lesquelles votre "sois fort" vous dessert, que serait-il plus juste de croire? Quel mode de fonctionnement vous serait plus bénéfique?*

*Comment allez-vous vous y prendre?*

# Le driver « dépêche-toi »

Hérité de discours du type:  
"Arrête de traîner", "Tu es trop lent"  
"Dépêche-toi de finir ton assiette" etc.

Pour le "dépêche-toi", le temps est un bien trop précieux pour être gâché en circonvolutions inutiles. Très efficace, il sait travailler vite et a une grande capacité à être performant dans l'urgence, à obtenir des résultats rapidement, à faire avancer les projets en allant droit au but, en se débarrassant de l'inutile et du superflu.

Rapide et réactif, le "dépêche-toi" va facilement développer des solutions pour accélérer les procédures et peut être très autonome justement parce qu'il laisse les autres loin derrière lui. Cependant, il peut aussi, s'agiter, s'éparpiller, faire les choses à moitié.

Le "dépêche-toi" a une fâcheuse tendance à presser les autres pour qu'ils s'adaptent à son rythme effréné et à se montrer impatient, jusqu'à l'excès. Il met ainsi beaucoup de pression sur son entourage. En moins de temps qu'il en faut pour le dire, notre Speedy Gonzales sous amphétamines devient un persécuteur focalisé sur le temps, qui a tendance à oublier d'expliquer les choses, à éventuellement faire à la place des autres pour gagner quelques précieuses minutes, à mépriser ce qu'il considère comme une lenteur intolérable et à finir ultra stressé et ultra stressant.





## Ramollir le « dépêche-toi »

*Quelles sont les convictions associées pour vous à l'idée qu'il est essentiel d'aller vite?  
A qui appartiennent ces convictions?  
Quels talents et qualités avez-vous développés grâce à lui?  
En quoi le "dépêche-toi" est-il un problème dans vos comportements? Dans vos relations?  
Dans la pression que vous vous imposez à vous-même? Aux autres?*

*Dans quelle mesure ces convictions vous sont-elles utiles?  
Qu'est-ce qu'elles vous coûtent?  
Si vous augmentez de 20% le temps que vous vous accordez pour accomplir une tâche, que se passe-t-il réellement?  
Si vous commencez la tâche plus tôt, que se passe-t-il?  
Dans quelles situations voulez-vous garder votre moteur "dépêche-toi"?  
Dans quelles situations allez-vous vous autoriser à ralentir, à prendre le temps?  
Dans les situations dans lesquelles votre "dépêche-toi" vous dessert: que serait-il plus juste de croire?  
Comment allez-vous vous y prendre pour ralentir?*

# Le driver « Fais plaisir »

Hérité de discours du type  
"Sois gentil", "Pour me faire plaisir",  
"Tu vas faire de la peine à Maman/Papa" etc.

Doué d'une grande flexibilité, le "fais plaisir" répond favorablement aux sollicitations. Altruiste par excellence, il a besoin de plaire et pense que, pour y parvenir, il faut mettre les besoins et envies des autres avant les siens. Conciliant et attentionné, il est toujours prêt à aider. Il prend grand soin de ses contemporains, se préoccupe de leur bien-être, se plie en quatre pour eux et peut aller jusqu'à anticiper leurs besoins.

D'un naturel agréable, positif, compréhensif et encourageant, il est apprécié dans le travail d'équipe pour sa tendance à éviter les conflits, à être diplomate et bienveillant, à favoriser les décisions prises de façon collégiale, dans un système participatif où chacun peut s'exprimer.

Il peut aussi finir par se soumettre aux quatre volontés de son entourage. Et s'oublier derrière les désirs des autres, par crainte d'être rejeté. Il peut facilement tomber dans la dépendance affective ou s'épuiser dans la recherche illusoire d'approbation. Le déni de soi au profit des autres le mène à beaucoup d'insatisfaction et de frustration, de sentiment d'ingratitude.

Il a du mal à prendre des décisions, en particulier si elles affectent d'autres personnes. Il a aussi du mal à exprimer ses opinions ou ses désirs, à dire non, à demander quelque chose pour lui, à fixer des limites. Du coup, il obtient rarement ce à quoi il aspire ou estime avoir droit et peut finir aigri.





## Ramollir le «fais plaisir »

*Quelles sont les convictions que vous associez à l'idée qu'il "faut faire plaisir" ?  
Ces convictions, d'où viennent-elles? A qui appartiennent-elles?  
Quels talents et qualités avez-vous développés grâce à lui?  
En quoi le "fais plaisir" est-il un problème dans vos comportements? Dans vos relations?  
Dans la pression que vous vous imposez à vous-même? Aux autres?*

*En quoi le "fais plaisir" vous est-il utile?  
Qu'est-ce qu'il vous coûte?  
Dans quelles situations allez-vous conserver votre "fais plaisir" ?  
Dans les situations dans lesquelles votre driver vous dessert, que serait-il plus juste de croire?  
Quel mode de fonctionnement vous serait plus bénéfique?  
Comment allez-vous vous y prendre pour le mettre en place?*

*Vous êtes une personne comme les autres, et à ce titre, vous méritez de prendre soin de vous  
autant que vous prenez soin des autres:  
Que se passe-t-il si vous vous faites plaisir à vous-même?  
Qu'allez-vous faire pour vous faire davantage plaisir?*

# Le driver « Fais un effort »

Hérité de discours du type:  
"Fais un effort", "Tu es trop lent"  
"A vaincre sans peine on triomphe sans gloire" etc.

Travailleur acharné et scrupuleux, le "fais un effort" est pleinement impliqué, capable de déployer une énergie énorme pour faire aboutir les projets qui lui tiennent à cœur. Obstacles et difficultés ne lui font pas peur et il les prend à bras le corps. Il aime se dépasser et n'a aucune hésitation à retrousser ses manches, à aller au charbon, à payer de sa personne.

Doué dans l'anticipation et la résolution de problèmes, il est actif, appliqué, studieux et reconnaît volontiers les efforts produits par les autres. Il fait preuve d'énormément de bonne volonté, ainsi que de persévérance, d'endurance, de détermination.

Le "fais un effort" peut aussi se montrer besogneux, entêté et se décourager, à force d'efforts pas toujours utiles ou nécessaires. Trop absorbé par l'importance de l'énergie à déployer, il peut avoir du mal à finir car le résultat ne l'intéresse pas. Il a du mal à s'autoriser le plaisir et peut aller jusqu'à compliquer les tâches pour pouvoir y mettre de l'effort, ce qui peut être très pénible pour son entourage. Il a aussi tendance à minimiser les résultats obtenus facilement, ce qui le conduit à dévaloriser les accomplissements des autres (et les siens aussi, d'ailleurs). Il peut être pessimiste et négatif.

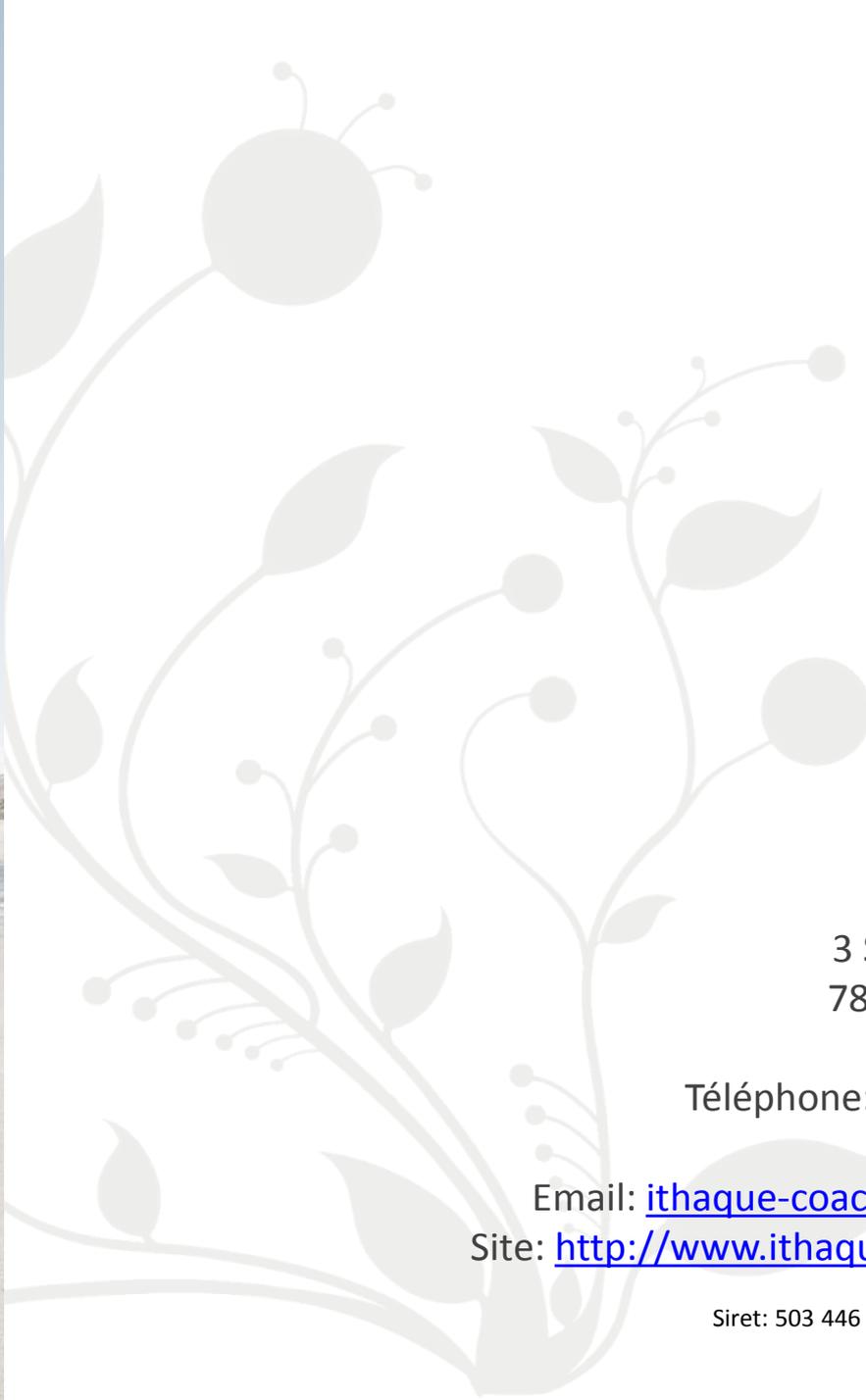




## Ramollir le « fais un effort »

*Quelles sont les convictions que vous associez à la nécessité de faire des efforts pour réussir?  
Ces convictions; d'où viennent-elles? A qui appartiennent-elles?  
Quels talents et qualités avez-vous développés grâce à lui?  
En quoi le "fais un effort" est-il un problème dans vos comportements? Dans vos relations?  
Dans la pression que vous vous imposez à vous-même? Aux autres?*

*En quoi le "fais un effort" vous est-il utile?  
Qu'est-ce qu'il vous coûte?  
Que se passe-t-il si vous simplifiez vos tâches?  
Que se passe-t-il si vous vous intéressez au résultat plutôt qu'à la manière d'y parvenir?  
Que se passe-t-il si vous acceptez que la réussite vaut ce qu'elle vaut, indépendamment de ce  
qui a été mis en œuvre?  
Quels aspects de votre "fais un effort" allez-vous conserver?  
Dans les situations dans lesquelles votre "fais un effort" vous dessert, que serait-il plus juste de  
croire?  
Quel mode de fonctionnement vous serait plus bénéfique?  
Comment allez-vous vous y prendre?*



# Ithaque

3 Square Monade  
78150 Le Chesnay

Téléphone: 01 39 54 77 32

Email: [ithaque-coaching@orange.fr](mailto:ithaque-coaching@orange.fr)

Site: <http://www.ithaquecoaching.com>

Siret: 503 446 668 000 17 – APE: 8559A



## Sylvaine Pascual

*Coach et consultant en développement personnel*

Agrégée de l'Université  
Ex-professeur de Classes Préparatoires  
Membre du jury Mines-Ponts

Etant passée par la reconversion professionnelle, c'est un thème qui m'enthousiasme particulièrement et que j'aborde d'une façon originale, par la relation à soi, aux autres et au travail.

En 15 ans d'enseignement en Prépa, j'ai vu nombre d'élèves dont les performances étaient diminuées par le stress des situations à enjeu élevé. J'en suis venue à rechercher des outils qui leur permettrait d'exprimer pleinement leur potentiel, et c'est comme ça que j'ai rencontré le coaching, auquel je me suis formée avec passion pendant un an dans une école franco-canadienne.

J'ai alors choisi de commencer par exercer mes nouvelles compétences dans le privé où, à la tête d'une équipe de 15 formateurs, j'ai eu l'occasion de comprendre les exigences du management en particulier en termes de relations interpersonnelles.

De ces expériences m'est venue la conviction que la relation à soi (estime de soi et émotions) et la relation aux autres (positionnement dans la relation et communication) sont les facteurs déterminants de notre réussite, aussi bien dans notre vie professionnelle que privée.

J'ai donc créé [Ithaque](#) en 2008, dans le but de proposer à mes clients une orientation relationnelle du coaching qui leur permettra de concrétiser leurs ambitions autant personnelles que professionnelles.



Ithaque Coaching

3 Square Monade  
78150 Le Chesnay

Téléphone: 01 39 54 77 32  
Email: [ithaque-coaching@orange.fr](mailto:ithaque-coaching@orange.fr)  
Site: <http://ithaquecoaching.com>

Siret: 503 446 668 000 17