

## Le stress démasqué

A la fin des années soixante, Taibi Khaler découvre, lors de ses travaux d'observation clinique, une séquence de stress observable et surtout prédictive via des indicateurs comportementaux (mots, ton de la voix, posture, gestes et expressions du visage). Cette séquence de comportements commençait par des comportements de défense d'une durée de quelques secondes appelés Drivers.

Comme nous l'avons lu dans notre Scope précédent, chaque personne a une structure constituée des Six Types (ou Dynamiques) de personnalité. Le plus fort d'entre eux est à la Base de sa structure et les autres s'empilent au-dessus par ordre d'intensité énergétique. Chaque Dynamique (Promoteur, Persévérant...) possède une porte « dérobée », un Driver, qui l'entraîne vers le stress. Un Driver fonctionne comme un mécanisme de défense qui indique que la personne est en train de faire l'expérience de la « montée » du stress.



**Mais avant de poursuivre votre lecture, posez-vous les questions suivantes :**

- Vous est-il déjà arrivé de ressentir un malaise parce qu'il vous fallait dire « non » ?
- Vous est-il déjà arrivé de ressentir un malaise en regardant votre travail parce que vous le trouviez imparfait et améliorable ?
- Vous est-il déjà arrivé de vous dire que vous êtes seul, qu'il n'y a personne pour vous venir en aide et que vous ne pouvez compter que sur vous-même ?
- Vous est-il déjà arrivé de ressentir de l'agacement en voyant que les autres ne font pas bien leur travail ?
- Vous est-il déjà arrivé de ressentir de l'agacement lorsque quelqu'un vient vous demander de l'aide ?
- Vous est-il déjà arrivé d'avoir la sensation d'un épais brouillard dans la tête et que vous n'arrivez pas à comprendre ce qu'on vous explique ou demande ?

*« Lorsque l'un de ces sentiments se présente, c'est plus fort que moi, il faut que... », vous pourriez finir cette phrase n'est-ce pas ? Et en la finissant, ce que nous nous apprêtons à décrire est un comportement de mécommunication lié au stress.*

**Sous l'effet du stress, tout individu cesse de penser clairement.**

Sa capacité à résoudre les problèmes est altérée, il a tendance à voir les choses non pas telles qu'elles sont mais telles qu'il croit qu'elles sont, et ceci bien sûr en toute inconscience. S'il est en communication, c'est sur un mode négatif qu'il échangera avec son interlocuteur, d'où le terme de mécommunication.

**Taibi Kahler a identifié un comportement Driver pour chaque Type ou Dynamique de Personnalité.** Pour chaque Type de personnalité, on retrouve les mêmes caractéristiques que sous « pression normale », mais portées à leur paroxysme :

- **La personne avec une Dynamique Travaillomane**, qui est dans le registre de la Pensée factuelle et de la Structuration du temps, attaquera au niveau de la Pensée logique, de l'intelligence, de la compétence et exercera du « Surcontrôle ». Parlera en donnant trop d'informations et utilise des mots alourdissant ses propos. Tendance à la surinformation, à la répétition et au perfectionnisme. « *Effectivement il y a donc en fait six comportements Drivers donc six effectivement* ».
- **La personne avec une Dynamique Persévérant** qui porte une forme de fidélité et de loyauté envers des causes, des personnes, des idées attaquera en fonction de ses Opinions et des thèmes qui lui sont chers : la morale, l'engagement, et cherchera à imposer son point de vue. Relèvera seulement ce qui ne va pas. Tendance à la méfiance et à la condescendance. « *Pouvez-vous m'exprimer plus clairement et plus précisément ce que vous voulez savoir sur les Drivers ?* »
- **La personne avec une Dynamique Empathique** avec son côté chaleureux, avenant, bienveillant, attentif, intuitif, sensible et proche fera tout et son contraire pour se faire accepter. Parlera avec un petit air inquiet. Aura tendance à la suradaptation pour obtenir l'assentiment des autres. « *Peut-être pourrai-je apporter une petite clarification sur les Drivers si vous le souhaitez* »
- **La personne avec une Dynamique Rebelle** décrite comme une personne enjouée et spontanée, parlera en cherchant ses mots et en soufflant. Aura Tendance à tout trouver lourd ou difficile. Le « *ce n'est pas ma faute !* » est sa phrase fétiche. « *Pff.. euh.. comment dire.. euh..un Driver, c'est..euh..* »
- **La personne avec une Dynamique Promoteur** dont le charisme réside dans son énergie mobilisatrice, sa capacité à entraîner les autres, trouvera de l'excitation dans la manipulation.

Elle cherchera à obtenir de l'excitation négative. Laissera les autres se débrouiller seuls. « *Tu sais, si tu veux comprendre, commence par faire seul... quand on est manager, faut parfois se débrouiller sans les autres !* »

- **La personne avec une Dynamique Rêveur** dont le charisme réside dans sa capacité à apporter à ses équipes un espace de réflexion, de la hauteur de vue, se déconnectera des circuits le reliant au monde extérieur, s'enfermant dans la passivité. Parlera peu et de manière impersonnelle. Aura tendance à s'extraire de la communication et cacher ses ressentis. « *Il me vient une image du Driver* », plutôt que « *j'ai une image à vous proposer* ».

**En Process Com, le port d'un «Masque» est l'un des signaux de la mécommunication et du stress.** Les

«Masques» sont repérables à la modification des expressions faciales. Chaque fois que nous percevons chez autrui un Masque, nous pouvons en déduire que la personne entre sous stress et que si celui-ci augmente, elle sera de plus en plus confuse, de moins en moins lucide, perdant contact avec la réalité et interprétant ce qui se passe en fonction de son expérience interne. Une autre caractéristique des comportements sous stress est que les Masques invitent les Masques. Pourquoi ? Parce que les réponses spontanées à un comportement Masqué (sous stress) sont de répondre par l'attaque, la fuite ou la passivité. La communication vrille.

Il y a donc intérêt à être vigilant aux premiers signes annonciateurs et au premier Masque, car une fois le processus de mécommunication est engagé, le contenu aura bien du mal à passer. Il s'agira, alors, pour repasser dans des échanges positifs, de décoder la signification en y répondant de façon positive. L'intention de l'interlocuteur peut être bonne mais son comportement Masqué le rend inaudible voire incohérent.

La connaissance des six Types (ou Dynamiques) de Personnalité, de leurs Besoins psychologiques et de l'utilisation des Canaux de communication appropriés sont trois outils au service de cet objectif. La Process Communication révèle les ressorts des communications réussies. Elle vous permet de développer les points forts de votre personnalité et aide à établir des relations constructives et positives avec les autres... quelle que soit votre Dynamique de Personnalité.