

TON EBOOK OFFERT

LE DRIVER
“FAIS PLAISIR”

PATRICK SULAY

AU MENU

<u>INTRODUCTION</u>	03
<u>UN DRIVER, C'EST QUOI ?</u>	07
<u>LE DRIVER "FAIS PLAISIR" PARENT</u>	10



PATRICK SULAY



De veilleur de nuit à directeur-adjoint d'un hôtel à Paris en 3 ans, artiste accompli aux millions de vues sur YouTube, j'ai su relever de nombreux défis à mesure que la vie m'en présentait.

Mon dernier défi en date est de vous aider à trouver votre mission de vie en analysant votre profil de personnalité. Pour cela, je puise dans mes nombreuses années de formation, dans mes expériences de vie et dans ma créativité.

Je vous propose une expérience plus proche du coaching collectif que de la formation. Tout cela car j'ai à coeur de faire de vous des experts de votre vie, et non des experts d'un quelconque outil.

INTRODUCTION

Dans cet ouvrage, vous découvrirez le driver « **fais plaisir** ». Nous nous focaliserons uniquement sur le premier degré de stress.

Si vous vivez une situation semblable à celles évoquées dans cette partie, vous y trouverez une aide certaine.

L'approfondissement des six drivers par le biais du premier degré de stress permet de mieux comprendre les mécanismes animant chacun d'eux. Le premier degré de stress est le moment où notre driver est encore gérable et est la porte d'entrée à un conflit interne qui peut avoir des répercussions sur notre environnement.

Il s'agit d'être en alerte et de savoir quelle action entreprendre chaque fois que vous ne vous reconnaissez pas dans un driver vous pourrez en tirer profit de 2 manières :

- **Vous approfondirez le driver en question**
- **Vous comprendrez ainsi mieux comment tout s'articule**

Cet approfondissement permet d'avoir plus de compassion envers soi-même et les autres quand ils sont dans l'étau du stress. Vous serez plus à même de les aider, de réagir pour faciliter leur sortie du stress, laquelle aura des répercussions positives sur la qualité de votre relation avec eux.

Patrick Sulay



En quelques mots :

- Expert & formateur en Process Communication
- Maître-Praticien PNL
- Master en sciences du comportement
- Ancien directeur-adjoint d'un hôtel à Paris
- Ancien artiste accompli
- Créateur d'une méthode de transformation unique
- Intervenant à la radio
- Champion du monde de lecture rapide



UNE QUESTION DE CURSEUR

Le driver rend le sujet du stress lumineux en proposant trois degrés de stress au mécanisme d'échec de chaque personne. Ces degrés démystifient le stress en permettant de le repérer, de la qualifier et d'agir.

Même dans le premier degré de stress, il y a des variations de puissance. Pour illustrer mon propos, imaginons un curseur. Selon la puissance du stress du premier degré, le curseur est tout en bas quand le stress est faible et tout en haut quand l'intensité du stress est maximale.

Faute d'être conscient de notre stress en premier degré, nous prenons le risque que le curseur correspondant aille se bloquer à fond. Or, quand nous exprimons notre premier degré de stress avec l'intensité maximale, cela a une incidence sur nos comportements. L'identification de l'intensité de notre driver sera facilitée par le repérage des comportements (réactions) décrits plus bas.





« **RESSOURCE MAJEURE** »

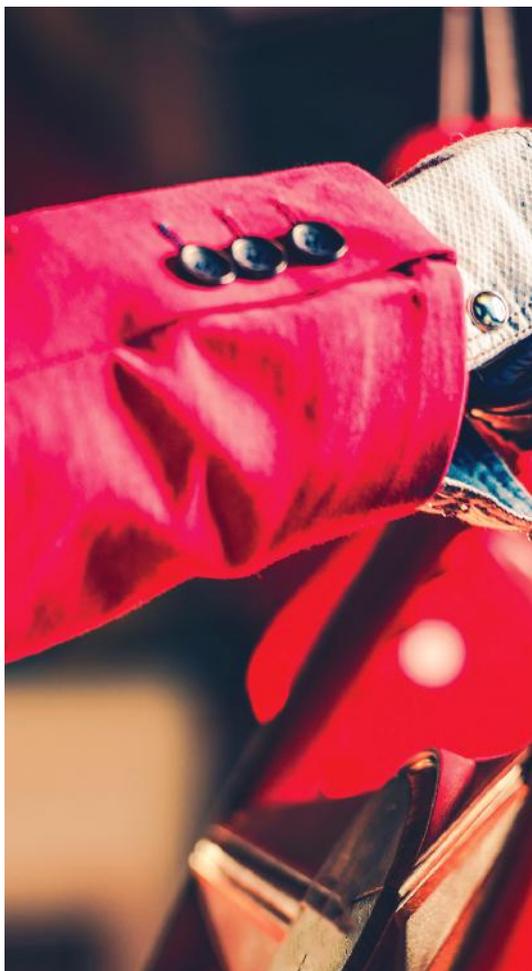
Aux trois qualités attribuées à chaque driver, je rajoute « une ressource majeure ». C'est un capital précieux à regarder avec beaucoup d'intérêt, tant il est intéressant de considérer l'autre à travers le prisme de ses qualités et de cette « **ressource majeure** ».

Si vous identifiez en vous cette « **ressource majeure** », vous pouvez en user sans que la fatigue ne vous gagne...S'appuyer sur ses ressources, c'est prendre soin de soi, se protéger produire moins d'efforts et vivre une meilleure vie, tout en assurant des engagements élevés.

**BON À
SAVOIR**

Chaque semaine, j'organise un live dans mon [groupe privé Facebook](#) pour approfondir cette notion de Driver.

UN DRIVER C'EST QUOI ?



Prêt à découvrir en quoi consiste ton Driver à toi ?



Un driver est un des premiers signaux annonciateurs du stress, ainsi nommé parce qu'il nous conduit vers un stress plus fort et des émotions négatives.

Les drivers sont des comportements subtils, appris et acquis dans l'enfance qui nous permettaient alors d'obtenir de l'attention. Nous réactivons ces comportements lorsque la pression exercée par notre environnement nous invite au stress. Efficaces autrefois, ils sont aujourd'hui inadéquats :

- **Comportements parce que visibles et observables ;**
- **Subtils parce que difficiles à percevoir ;**
- **Appris et acquis, donc intégrés comme modèles disponibles sans y réfléchir, de manière instinctive.**

Mais encore lorsque nous entrons dans un comportement Driver, une partie de l'énergie qui pourrait nous servir à penser clairement est utilisée comme pour écouter une petite voix à l'intérieur qui nous dicte quoi faire. Cette petite voix vient altérer notre bienveillance et notre lucidité en nous disant une de ces deux choses :

- **Tu auras de la valeur si...**
 - **L'autre aura de la valeur si...**
-

LE DRIVER “FAIS PLAISIR”

Le driver “Fais plaisir” fait partie des 5 drivers répandus. Les 4 autres étant : “Fais des efforts”, “Sois fort”, “Dépêche-toi” et “Sois parfait”.



Le driver « **fais plaisir** » se sur-adapte, cherche à faire plaisir. Il s'exprime de cette manière : « **J'ai de la valeur si je fais plaisir** ». En faisant plaisir, le driver cherche la reconnaissance inconditionnelle des autres.

Recherche de reconnaissance inconditionnelle

Au fil des années, nous avons observé qu'en premier degré de stress dans notre driver « **fais plaisir** », nous avons tendance à nous dévaloriser aux yeux des autres : « **Je ne suis pas en forme aujourd'hui** », « **Je ne suis pas très bonne dans ce domaine** ». C'est encore une manière de chercher la reconnaissance inconditionnelle de son entourage.

Les comportements répétitifs de ce driver sont de faire plaisir aux autres. Pour la vie en société, c'est une bonne chose, mais le curseur d'intensité du « **fais plaisir** » est à surveiller ! Si nous n'y prenons pas garde, il intensifie à l'excès les actions comportementales répétitives. Nous allons voir comment cela se traduit mais voyons d'abord les bénéfices.

Bénéfices

Le driver « **fais plaisir** » pousse la personne à aller vers les autres. Cette ouverture l'incite à établir un très bon niveau relationnel dans un délai plus court qu'il ne le serait avec une autre personnalité.

Le driver « **fais plaisir** » tirera beaucoup de bénéfices à apprécier cette capacité relationnelle distinctive à condition de savoir en tirer parti. Comment tirer profit d'une qualité personnelle ? La personne résiste à se poser cette question car elle pense à tort que c'est être égoïste. Finalement, elle se refuse à prendre soin d'elle, alors que son avantage relationnel peut servir les buts qu'elle poursuit ou que poursuivent ceux qui l'entourent.

Chercher les bénéfices que l'on peut tirer d'une de nos qualités est une excellente démarche en développement personnel.

Le piège de la « générosité »

Dans notre driver « **fais plaisir** », notre curseur, « **fais plaisir** » poussé à l'extrême amène à faire passer tous les autres avant nous même au point de nous oublier. En exagérant à peine, nous pouvons dire que nous nous maltraitons : nous finissons par vivre en sacrifiés, le bonheur nous échappe. Nous sommes conscients de nous préoccuper beaucoup des autres, cela est naturel pour nous.

Secrètement, nous attendons que nos attentions soient reconnues, ne serait-ce que par un merci appuyé, et sommes malheureux en l'absence de cette reconnaissance. Du coup, nous cherchons à faire encore davantage plaisir.

Le driver « **fais plaisir** » nous pousse à faire des dons sans prêter attention à un quelconque retour. Il insuffle en nous la croyance profonde qu'il n'y a « **générosité** » que s'il y a don sans retour. Cette option est bien sur défendable, mais elle est trop exclusive

Considérer qu'il n'y a générosité que lorsqu'il y a dons à fonds perdu est un piège de souffrance pour notre driver « **fais plaisir** ». En effet, nous donnons généreusement, sans attente de retour, mais ce comportement est une tentative de satisfaire notre besoin psychologique : obtenir en retour une « **reconnaissance inconditionnelle de notre personne** ». Si cette reconnaissance ne vient pas, cette attente nous fait souffrir. On donne alors toujours plus, jusqu'à l'apparition d'un signe qui nous permette de nous sentir reconnus inconditionnellement. Si l'attente se prolonge, nous ressentons une souffrance. Continuer est une forme de maltraitance vis-à-vis de soi-même.

Comment sortir de ce piège ?



Sortir du piège

| La loi de la réciprocité

Le premier moyen d'éviter ce piège, c'est d'en avoir conscience. La prise de conscience du comportement qu'exprime notre driver est toujours efficace. Elle réduit le risque de voir le curseur d'intensité aller se bloquer à fond. Nos actions comportementales liés au driver gardent alors une certaine retenue.

Nos clients ont trouvé beaucoup de bénéfice à relativiser leur croyance selon laquelle il n'y a de générosité que sans retour laquelle il n'y a pas de générosité que sans retour, en optant pour le principe suivant : « **A toute générosité, il est juste qu'il y ait une forme de retour , aussi minime soit-elle.** » Ce précepte s'appuie sur une loi vieille comme le monde : la loi de réciprocité. Les ethnologues nous expliquent que c'est grâce à elle que l'humanité n'a pas été complètement détruite par des guerres. Cette loi est simple : elle consiste à arrêter d'être généreux sitôt que notre interlocuteur ne donne rien en retour.

La loi de la réciprocité n'est en rien un exercice comptable. Si vous donnez 10, la loi de réciprocité n'exige pas de recevoir 10. La loi de la réciprocité exige seulement que ce ne soit pas zéro. Cela reste de la générosité. L'expérience nous apprend toutefois qu'il ne faut pas se contenter d'un retour de 1 sur une générosité de 10. Votre expérimentation trouvera ce qui est juste.

Au début, l'application de cette règle n'est pas évidente. Dans notre TP Empathique, il est difficile d'arrêter d'être généreux même quand il n'y a aucun retour, il faut presque se faire violence. Cela montre bien que le curseur de notre driver était à fond.

La loi de la réciprocité est d'autant plus efficace si vous ne faites pas l'exception. Pour le driver « **fais plaisir** », c'est une école de vie.

| Négociateur

La mise en oeuvre de la loi de la réciprocité développe une qualité supplémentaire : la capacité de négocier. Cette qualité est plutôt faible dans le driver « **fais plaisir** » mais n'oubliez pas que les autres driver peuvent compenser ce déficit.

Yitzhak Rabin dit un jour, s'adressant aux Palestiniens, que « **tout est négociable** ». On peut d'abord être stupéfait par cette déclaration, puis on se dit : « **Cet homme possède un sacré avantage dans toute négociation** » Vous-même en pratiquant la loi de la réciprocité, vous constaterez que tout est négociable. Quand vous demanderez un service à quelqu'un, vous ne serez plus étonné qu'il vous demande quelque chose en retour. Quand quelqu'un vous demandera quelque chose, vous aurez le réflexe de lui demander quelque chose en retour. Si vous ne savez pas quoi lui demander, demandez -lui ce qu'il vous propose en retour. Au début, ce n'est pas évident, mais cela devient un exercice passionnant, un peu comme changer de vie.

« Ressource majeure »

Dans votre driver « **fais plaisir** », vous avez de la chance de vivre régulièrement des rencontres où un fort relationnel s'installe d'emblée. Vous ressentez cette intimité qui pourrait demander à d'autres des années d'amitié. Une relation de nature intime s'établit instantanément, comme si vous vous connaissiez depuis longtemps, voire depuis toute votre vie ! C'est agréable et troublant.

Il n'y a pas lieu de se troubler. Profitez pleinement de cette ressource ; ne vous privez pas d'amis supplémentaires ou de relations professionnelles aussi fortes. Ce sont autant de cadeaux de la vie. Le vendeur qui dispose de cette ressource dispose d'un atout majeur dans sa réussite.



ÉCHANGEONS GRATUITEMENT

SUR MON GROUPE PRIVÉ

Rejoins une communauté de riche et diversifiée, mais rassemblée par la même envie : Devenir extraordinaire

INVESTIS EN TOI

“MAÎTRE DU JEU”

3 jours de séminaire pour développer ta connaissance de soi, ta communication et trouver ta mission de vie !

[UN SEUL LIEN POUR ÇA : C'EST PAR ICI !](#)

Toute reproduction ou représentation intégrale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, des pages publiées dans le présent ouvrage, faite sans l'autorisation de l'auteur est illicite et constitue une contrefaçon. Seules sont autorisées, d'une part, les reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective et, d'autre part, les courtes citations justifiées par le caractère scientifique ou d'information de l'oeuvre dans laquelle elles sont incorporées (art. L. 122-4, L. 122-5 et L. 335-2 du Code de la propriété intellectuelle).

PATRICKSULAY

©2020, Patrick Sulay, Tous droits réservés.

COORDONNÉES

contact@patricksulay.fr

<https://patricksulay.fr>

