



expeR.H.

CABINET DE CONSEIL EN
RECRUTEMENT & EVALUATION

LES DRIVERS

Identifiez ses drivers pour mieux se connaître !

Taibi Kahler a développé la Process Communication Management dans les années 1970, basée sur des liens forts avec l'Analyse Transactionnelle et notamment les messages contraignants.

Il a identifié des conditionnements qu'il a baptisés Drivers. Ceux-ci sont des messages contraignants, que nous avons intégrés à notre insu, généralement pendant notre enfance. Ils guident nos actes, décisions et comportements, malgré nous, ceci aussi bien sur le plan personnel que sur le plan professionnel.

Les drivers identifiés par Taibi Kahler sont au nombre de 5 :

Sois parfait - Fais plaisir - Fais un effort - Sois fort - Dépêche-toi



Chaque driver génère des inconvénients très consommateurs d'énergie. Cependant, ils peuvent apporter des avantages certains, si nous les utilisons de manière consciente.

Chaque évaluation fait l'objet par le/la consultant(e) habilité(e) d'une restitution au candidat / collaborateur.

Ces résultats sont interprétés par rapport à une activité donnée, sur la base d'un échange guidé par le/la consultant(e).

🔍 OBJECTIFS

- Identifier ses principaux messages contraignants,
- Comprendre les comportements liés au stress,
- Prendre conscience des limites que l'on s'impose, de ses freins inconscients,
- Mettre en lumière les bénéfices des drivers dominants et les utiliser comme ressources pour avancer vers l'atteinte de son objectif.

👥 CIBLES / CONTEXTE D'UTILISATION

Recrutement & intégration :

- Pour des candidats externes,
- Sécuriser vos choix,
- Révéler ses drivers, ses bénéfices et ses limites.

Développement des compétences & accompagnement :

- Pour des collaborateurs internes souhaitant faire un bilan,
- Identifier ses points de blocage,
- Travailler la connaissance de soi et dégager des axes d'amélioration,
- Reconnaître les drivers chez soi et les repérer chez les autres permettent une meilleure communication au sein des équipes et plus de bienveillance entre leurs membres. L'ensemble contribue à faire gagner les équipes en maturité et en performance.