

Ego, peur, contrôle : les 3 forces qui nous font courir au travail

Module adaptatif

~20 min

On avait déjà beaucoup à faire il y a cinquante ans, et pourtant les journées couraient moins vite. La question n'est donc pas la charge, mais ce qui nous pousse à accepter toujours plus de réunions, de dossiers, d'engagements. Ce module va chercher les trois moteurs intérieurs de cette course, et donne des gestes simples pour reprendre la main sur son agenda et sur ses oui.

— OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- 01 Reconnaître les trois forces qui poussent à accepter toujours plus au travail : quête de reconnaissance, peurs, besoin de contrôle.
- 02 Distinguer les engagements professionnels choisis, qui nourrissent, de ceux qu'on subit — et oser se désengager des seconds.
- 03 Démasquer la peur derrière un « je n'ai pas le choix » — qu'est-ce que je risque vraiment ? — puis oser dire non, ou demander de l'aide.
- 04 Réserver chaque jour une courte plage de vide créatif, sans réunion ni dossier : c'est souvent là que naissent les meilleures idées.

— PUBLIC CONCERNÉ

Managers et collaborateurs qui acceptent toujours plus — et devinent que cela ne tient pas qu'à la charge de travail.

- **Prérequis** : aucun

— DÉROULÉ DU MODULE

En autonomie, avec un entraînement adapté à l'apprenant.

- 1 **Autodiagnostic** : sur 9 dimensions pour situer ses pratiques et orienter l'entraînement.
- 2 **Vidéo d'expert** : de 10 minutes, ponctuée de 3 pauses de réflexion.
- 3 **Mises en situation** : 2 premières situations sélectionnées à partir de l'autodiagnostic, puis 16 autres facultatives. Chaque réponse reçoit un retour pédagogique : ses effets et une piste pour progresser.
- 4 **Engagement daté** : une action à essayer, rédigée par l'apprenant ou choisie parmi les propositions.
- 5 **Fiche mémo à télécharger** : repères clés, questions, engagement, notes personnelles et check-lists.

— UN EXEMPLE PARMI LES SITUATIONS PROPOSÉES

Votre responsable vous propose un troisième groupe de travail transversal. Vous partez déjà rarement avant 19 h et vous vous en plaignez, mais refuser vous paraît impossible : « Je n'ai pas le choix. » Il attend votre réponse ce soir. Qu'est-ce qui vous fait vraiment dire oui ?

— ÉVALUATION ET VALIDATION

Seuil : 80 %

Le score prend en compte les réponses aux mises en situation, l'engagement formulé et, le cas échéant, les activités d'apprentissage complémentaires. La validation requiert un engagement et un score d'au moins 80 %.

MÉTHODES & MODÈLES

- Modèle des « 3 forces qui nous font courir » (quête identitaire/ego, peurs, besoin de contrôle) — méthode Afthonios, dans la lignée de Brené Brown
- Vulnérabilité assumée comme courage et non comme faiblesse (Brené Brown, Daring Greatly, 2012)
- Drivers de l'analyse transactionnelle (Taibi Kahler)
- Recadrage « obligation = peur déguisée » — méthode Afthonios

SOURCES & RÉFÉRENCES

- Brené Brown (Université de Houston), Daring Greatly, 2012, et conférence TED 2010 : la vulnérabilité est un acte de courage, non une faiblesse
- Wilson et al., Science : l'inconfort à rester seul sans rien faire
- Bellezza, Gino & Keinan, Journal of Consumer Research : la « busyness » affichée comme symbole de statut social
- Sonnentag & Fritz (2007) — détachement du travail et récupération