

Chapitre I

LES POSITIONS DE VIE

QU'EST-CE QU'UNE POSITION DE VIE ?

Chacun d'entre nous se fait une opinion des autres, élabore un jugement sur l'autre. Chacun imagine comment l'autre va être avec lui et donc se fait une idée, une représentation de la façon dont la relation va fonctionner.

Le comportement que je vais adopter est directement déterminé par mes opinions, jugements et représentations.

Mon comportement par le biais des réactions provoquées chez l'autre va renforcer mes opinions, jugements et représentations.

Il existe quatre grands types de représentations, qu'on appelle les positions de vie.

Quel degré d'estime ai-je pour l'autre ? (- ou +, OK ou NON OK)

Nous pouvons le représenter sur un axe horizontal

Quel degré d'estime ai-je pour moi-même ? (- ou +, OK ou NON OK)

Nous pouvons le représenter sur un axe vertical

Etre OK c'est :

- être d'accord avec soi-même
- s'estimer
- se sentir assertif (être capable de s'affirmer)
- se sentir à la hauteur
- se sentir autonome, indépendant

En résumé, nous pouvons dire :

- être OK, c'est être gagnant
- être non OK, c'est être perdant

Il est important de préciser ces deux notions. Gagner n'est pas écraser l'autre et perdre n'est pas se retrouver sous le pied de l'autre. Le gagnant ne se détermine pas par comparaison avec l'autre : plus grand, plus fort que, supérieur.

Le gagnant est celui qui sait ce qu'il fera s'il perd et il n'en parle pas.

Le perdant ne sait qu'une chose : ce qu'il fera s'il gagne et il en parle beaucoup.

Qu'est-ce qu'un manager OK ?

- je m'accorde de l'estime, même s'il peut m'arriver à certains moments de commettre une erreur.
- je prends en compte mes besoins, il est normal que je cherche à les satisfaire. Je n'ai pas à les justifier.
- je suis attentif à ce que l'autre dit de moi, mais je ne me laisse pas atteindre, ni définir par l'autre.

Plusieurs terminologies sont utilisables :

- je suis OK, l'autre n'est pas OK
- je suis +, l'autre est –
- une position + / -

La grille détermine quatre cadrans auxquels correspondent des représentations différentes qui induisent des comportements différents. Ce sont les quatre positions de vie.

Il n'y a qu'une position efficace dans le relationnel : c'est celle de JE + / TU+, que nous appellerons ++.

Les trois autres positions sont inefficaces : dans chacune, je me fais une représentation inexacte de ce que je peux faire avec les autres et j'agis donc de façon inadéquate.

Avant d'étudier en détail les quatre positions, il est nécessaire de préciser deux points :

1- Chacun est libre de choisir sa position de vie.

Il y a donc une notion de responsabilité. Je suis entièrement responsable de la position que j'adopte.

2- La position de vie que j'adopte peut varier

Compte tenu de la circonstance dans laquelle je me trouve : en fonction de la personne que j'ai en face, en fonction de la situation et au fil du temps. Finalement, au cours d'un entretien, je peux m'apercevoir que l'opinion que je me faisais de l'autre au début était fautive et je suis amené à la rectifier.

Mais au-delà de ces variations, on considère que nous avons à une période donnée de notre vie, une position de vie prédominante. Il sera nécessaire de savoir laquelle (se connaître), de comprendre quelle est celle de notre interlocuteur (connaître l'autre) et de saisir les évolutions de ces deux positions.

LES 4 POSITIONS DE VIE

1- La position de vie +/+

« Voir le réel côté positif de soi et le réel côté positif de l'autre pour construire ensemble »

Je connais mes responsabilités, j'ai confiance en mes capacités. Je sais voir le côté positif de l'autre, ce que je peux en tirer et comment il peut s'arranger avec le mien.

Je me représente ce qu'il est possible de construire ensemble ; je ne me focalise pas sur le négatif, sur ce qui est un frein à la coopération.

Je sais rassembler les moyens d'agir, en partant des informations possédées par chacun, pour trouver des solutions complémentaires, en vue de créer une situation nouvelle, au service d'un but ».

Le manager ++ développe des sentiments positifs en fonction de la situation dans laquelle il se trouve : joie / désir, attachement, tristesse, peur, colère.

Il ne s'agit pas de penser que tout est positif dans l'autre et avec l'autre, mais bien de pouvoir m'appuyer sur le point fort de l'autre.

2- La position de vie +/-

« *Se voir supérieur à l'autre de façon irréaliste en retenant surtout les côtés négatifs de l'autre* ».

Le manager dans cette position ne s'intéresse qu'au négatif de l'autre et ne retient que le côté positif de lui-même.

« Mon analyse, ma vision de la situation, mes objectifs sont corrects ; ceux de l'autre sont irréalistes, absurdes ou injustes ».

Une telle position nous amène souvent à nous tromper sur le rapport d'influence et de pouvoir sur l'autre. Elle nous amène aussi à nous tromper sur notre capacité à convaincre l'autre ! et à l'amener à une solution. Les conséquences sur le comportement du manager sont donc catastrophiques.

La position + / - est souvent une position de façade qui trouve son origine dans la peur de la personne qui l'adopte à être jugée négative (peur d'être jugée incapable, peur de ne pas séduire, peur de ne pas être à la hauteur ...). C'est une position de surenchère pour dissimuler une faiblesse.

Attitudes associées :

Prétentieux, arrogant, injuste, critique systématiquement, auto satisfait, condescendant, supérieur, méfiant, agressif, de mauvaise foi, sauveur, paternaliste, persécuteur, manipulateur, dévalorisateur, orgueilleux, susceptible.

3- La position de vie -/+

« *Se voir inférieur à l'autre de façon irréaliste en retenant surtout les côtés négatifs de soi-même* »

A ne pas confondre avec une vision lucide de ses propres points faibles. Ici, l'autre apparaît toujours plus fort, car il n'est (à l'inverse) aperçu que par le biais de ses aspects positifs.

Dans une négociation, cette position va entraîner le manager à dévaloriser ses buts, ses objectifs, pour ensuite les mettre de côté et accepter ceux de la partie d'en face.

« De toute façon, il va m'imposer ce qu'il veut ; ce n'est même pas la peine que j'essaye ... »

Attitudes associées :

Coupable, impuissant, hésitant, peur des responsabilités, timidité, maladresse, provocation, inquiétude, trop grande modestie, admiratif trop facilement, manque d'assurance, naïveté, générosité excessive, gentillesse à son détriment, soumission, désir excessif de plaire, de se faire remarquer, tristesse fréquente, peur de punir, influençable, se dévaloriser.

4- La position de vie -/-

« *Se voir dans un environnement hostile, négatif et incapable d'y faire face, ne retenant que les côtés négatifs de soi-même et des autres* »

Je me dévalorise et je dévalorise les autres. « Il n'y a rien à faire, nous n'arriverons jamais à nous mettre d'accord. Je ne suis pas capable de lui faire comprendre ma position. Il n'est pas capable de comprendre qu'avec sa position, il n'intéressera jamais personne ».

Cette position génère une attitude de passivité très préjudiciable à un travail de négociation. Elle est plus près du sabotage que de la production.

Attitudes associées :

Défaitiste, fuite, résigné, démissionnaire, sceptique, peureux, désespéré, passif, laisse faire, ironique, désabusé, apathique, rageur, destructeur.