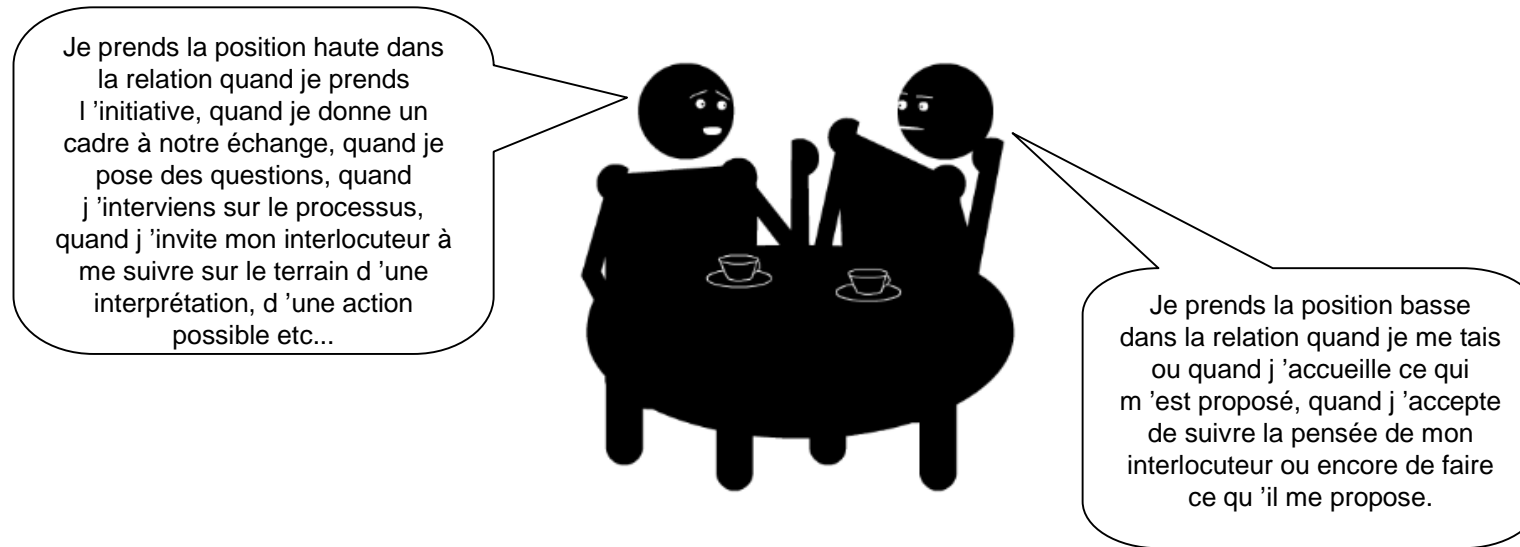


## La position haute et la position basse

Ce sont des positions prises par des interlocuteurs au cours d'un entretien.



Dans une relation équilibrée, chacun prend à tour de rôle l'une ou l'autre de ces positions. Attention à ne pas les confondre avec les positions de vie de l'AT. Ces positions peuvent cependant correspondre à des tendances naturelles : tendance de leader (il peut y avoir des compétitions de position haute) ou tendance de suiveur (besoin de sécurité, compétition de position basse). Une position basse (le client qui arrive en coaching) appelle naturellement une position haute. Attention au sauvetage : position basse « je n'ai plus qu'à démissionner » --> position basse « Oui... et alors ? ».

- *Quelle est la position la plus risquée ?* La haute. *Quelle est celle qui est la plus confortable ?* La basse.

- *Quelle est celle qui présente un risque de manipulation ?* La basse.

Il existe des fausses positions basses : celles qui cherchent à tirer les ficelles. Celles qui cherchent à voir comment le coach va s'en sortir

- *A quel moments le coach est-il amené à prendre la position haute ?*

En début de coaching pour définir les règles (confidentialité par exemple) et le cadre des entretiens. Quand le coach propose des protections à mettre en place, donne des permissions, des signes de reconnaissance à son client, propose un diagnostic ou des éléments théoriques.

- *A quel moments le coach est-il amené à prendre la position basse ?*

Quand il veut laisser le champ libre à son client pour qu'il se mette au travail sur lui-même, se questionne et trouve ses propres réponses (en particulier quand il est passif). Quand il répond à des interrogations par un silence. Ou quand il dit réellement ne pas comprendre ou ne pas savoir.

L'important pour un coach est de rester en « pouvoir pour » quelque soit la position qu'il adopte en cours d'entretien.

- *Quelle est ma tendance naturelle ? Comment je me positionne en situation de stress ?*

Références : F.Delivre « Le métier de coach » p181-184 - P.Watzlawick « Une logique de la communication » - p65-69 - J.A.Malarewicz - « Systémique et entreprise ».