



Yves Le Guay

## *Vivre et travailler en équipe*

Chronique N° 49  
Agriculture de groupe N° 372  
(novembre/décembre 2010)  
Encadré : Oser s'affirmer

### Je n'ose pas

*Au GAEC du Rû-Boimenu sont associés cinq agriculteurs : André Boimenu, Pierre Dumontier et son frère Bruno avec son épouse Maryse, ainsi que Caroline, dernière installée. Chaque chronique nous fait partager une tranche de vie de la société. Aujourd'hui, nous sommes chez Alice et Victor Dumontier, retraités.*

-----

**Victor** : Alors, Ludo, qu'est-ce que tu penses de ton premier marché ; ça t'a plu ?

**Ludovic** : Oui, c'était intéressant. Heureusement que vous m'aviez dit de bien me couvrir car il ne faisait pas chaud à rester toute la matinée derrière le banc.

**Alice** : Bien oui, c'est l'hiver. Encore heureux que vous n'avez eu ni la pluie, ni la neige !

**Ludovic** : C'est le vent qui est froid. Heureusement qu'il y a de la manutention ; ça réchauffe un peu.

**Victor** : Au magasin, à la ferme, je suis abrité ; c'est plus confortable mais je vois moins de monde. Je ferais bien un marché, un de ces jours, ça me manque.

**Alice** : Tu attendras le printemps, Victor. Ne vas donc pas t'exposer inutilement ; d'ailleurs, ils ne te le demanderont pas. En plus, tu sais que tu n'as plus le droit de travailler bénévolement au GAEC ; il faudrait qu'ils te déclarent comme salarié.

**Victor** : Quelle misère ces règlements ! Avec la retraite qu'ils nous donnent, ils pourraient au moins nous laisser aider les enfants. Enfin, il s'agit seulement d'un coup de main occasionnel.

**Alice** : Ne te plains pas Victor ; y en a de plus malheureux que toi. Au fait, Ludo, tu faisais le marché avec qui, aujourd'hui ?

**Ludovic** : Avec Caroline. Pierre m'a laissé sa place.

**Victor** : Je ne sais pas s'ils font bien d'alterner, tantôt Caro, tantôt Pierre, tantôt Maryse ou même Dédé, parfois... Les clients préfèrent avoir toujours affaire à la même personne.

**Ludovic** : C'est quand même Caro qui assure le plus souvent. Et puis ils essaient d'y aller à deux et je peux vous dire que ce n'est pas de trop. En plus ils portent tous le même grand chapeau qui est leur signe distinctif. Les clients les repèrent plus facilement.

**Alice** : Et toi, à part le froid, ça te plaît, le marché ? Tu nous as bien dit, au début du stage, que tu as choisi notre GAEC pour voir la vente directe...

**Ludovic** : Je me sens plus à l'aise au magasin, avec Victor, qu'au marché.

**Alice** : Ah oui, pourquoi donc ?

**Ludovic** : Au magasin, ce sont des gens du coin. Victor les connaît tous et discute avec eux pendant que je prépare ; le rythme est tranquille.

**Victor** : Et puis c'est Victor qui encaisse puisque tu n'aimes pas rendre la monnaie.

**Ludovic** : J'ai peur de me tromper ; c'est pas mon argent et je voudrais pas que la caisse soit fausse.

**Victor** : Tu crois que je ne me trompe jamais ? Surtout quand j'ai oublié mes lunettes ! Heureusement, nos clients sont honnêtes ; c'est comme des amis.

**Ludovic** : Tandis qu'au marché, y a du monde, faut faire vite ; la relation n'est pas la même. Caro arrive à dire un mot à chacun, tout en servant et en encaissant. Moi, je n'ose pas, je me sens emprunté et je ne sais pas quoi leur dire. Pourtant c'est important, le contact avec le client ! Je vois comme Caro est à l'aise mais moi, je n'ose pas.

**Alice** : Ne t'inquiète pas, va ! C'est ton premier marché ; ça va venir.

**Victor** : C'est vrai que Caro est très douée. Elle se souvient de ce qu'elle a servi la semaine précédente et des petites histoires de chaque client et elle sait les accrocher.

**Ludovic** : Elle a même parlé anglais avec des Japonais ! On aurait dit une guide touristique.

**Alice** : Inutile de te comparer à l'exubérante Caro ni au calme Pierre ni au vieux patriarche Victor. Ludo, tu as ton propre tempérament ; avec un peu d'expérience, tu trouveras ton style à toi. À te comparer, tu te dévalorises et tu perds tes moyens. Au fait, qu'est-ce qu'elle t'a dit, Caro ?

**Ludovic** : Elle me disait « *fais ci, fais ça* », elle me reprenait quand je faisais une erreur sur la balance enregistreuse... J'ai dû l'agacer pas mal... et à la fin, quand on a eu tout remballé, elle m'a donné quelques trucs avec les clients.

**Victor** : Dis-moi, Ludo, qu'est-ce que tu redoutes au juste ?

**Ludovic** : Ben... c'est bête à dire mais je découvre que les clients me font peur.

**Victor** : Allons donc ! Quel mal peuvent-ils te faire ?

**Ludovic** : Me juger parce que je suis maladroit et que je n'ai pas de bagout et que je ne peux pas répondre à ceux qui me posent des questions techniques. Même s'ils ne disent rien, je le vois dans leurs regards.

**Alice** : Ne serais-tu pas en train de te faire un film ?... Et de toute façon ne te soucie pas de ce qu'ils pensent. Rapidement, j'en suis sûre, tu vas trouver tes marques et prendre de l'aisance.

**Victor** : Et d'ici quelque temps, ils n'auront plus qu'à se féliciter d'être servis par toi.

**Ludovic** : Oui, parce que je me serai trompé en leur faveur, en rendant la monnaie !

à suivre...

## Oser s'affirmer

Notre société médiatique valorise les individus qui se mettent en avant, parlent facilement, ont de l'aplomb et de la répartie, à l'image de ceux qui passent bien à la télé. Et tous les autres, alors, plus effacés, moins brillants, ceux qui ont besoin de temps pour répondre, qui n'osent guère s'affirmer ni affronter autrui... comment peuvent-ils, s'ils en souffrent, exprimer davantage les richesses qui sont en eux ? Chacun a besoin de reconnaissance ; or comment obtenir des signes de reconnaissance si l'on ne s'expose pas un peu ?

### Éviter de se comparer

Tous les humains, on le sait, sont différents. Ils le manifestent dans leurs pensées, leurs émotions et leurs comportements. Ils doivent leurs particularités à la génétique (l'inné) et à leur histoire singulière (l'acquis). Il en est que nous admirons pour leurs réalisations, leurs compétences, leurs qualités humaines... Parfois, ils nous servent de modèles. Nous avons tous besoin de modèles, de repères qui nous aident à nous structurer et nous montrent la voie. Mais évitons de nous comparer à tel ou tel modèle car là, nous pouvons avoir tendance à nous dire « *Il est meilleur que moi ; je n'arriverai jamais à faire aussi bien que lui ; je suis nul* », en oubliant nos propres qualités. C'est alors, en nous dévalorisant, que nous perdons notre **puissance**, c'est-à-dire notre capacité à réaliser nos objectifs et à nous développer.

### Interroger ses peurs

Celui qui n'ose pas est inhibé par sa peur. Elle l'empêche d'agir. Or la peur est utile quand elle nous prévient d'un danger ; mais, en revanche, parfois, la peur n'est pas fondée. Pour le vérifier, il faut donc s'interroger : *qu'est-ce que je redoute ? le danger est-il réel ou s'agit-il d'un fantasme, d'un préjugé, d'une phobie ? Quel dommage réel peut-il m'arriver ? Quel risque je prends, par exemple, à prendre la parole, à poser une question, à dire ce que je pense ou ce que je ressens, à contredire cette personne, et même à affronter verbalement cet adversaire ?*

S'agit-il d'un danger physique (*il va me frapper*), matériel (*il va me sanctionner*), économique (*perte d'argent*) ? Le plus souvent, le frein est psychologique : nous avons surtout peur du jugement d'autrui, peur « *de passer pour...* ». Et là c'est notre image qui risque d'être écornée. *Je vais rougir, m'énerver, perdre mes moyens...la honte ! Pire : l'autre va peut-être cesser de m'aimer !*

Imaginons que nous ayons osé parler... que se passe-t-il réellement ? Ne sommes-nous pas, finalement soulagé et fier de l'avoir fait, d'avoir réussi à dépasser nos propres barrières ?

### Prendre conscience de ses réussites

Au lieu de se focaliser sur ses échecs et ses risques d'échecs, s'interroger sincèrement : *qu'est-ce que j'ai réussi en pareille circonstance ? Cette réussite n'est pas due au hasard ; comment m'y suis-je pris pour y arriver ?*

Il s'agit de renforcer la confiance en soi, de se reconnaître de la valeur, en vérifiant que l'on est capable de réussir, par exemple, à prendre la parole, affirmer un point de vue, faire valoir des droits... et ainsi modéliser à partir d'une situation vécue.

### S'accepter imparfait

Se reconnaître des motifs légitimes de fierté aide à accepter ses limites sans se dévaloriser. La perfection est un mythe ; tous les humains, même les plus admirables, sont imparfaits. Chacun a besoin, pour avancer et réussir, de s'appuyer sur des personnes dont les qualités sont complémentaires aux siennes. C'est l'interdépendance. L'acceptation et l'estime de soi sont nécessaires à l'acceptation de l'autre et de son aide.

*Je me sais imparfait, je sais que je ne réussirai pas à chaque fois mais je tente quand même, si possible avec l'aide d'autrui, faute de quoi je n'avancerai pas.* C'est ainsi que, progressivement, on prend de l'assurance, on ose affronter le regard des autres qui nous est nécessaire pour exister. En cas de besoin, osons demander de l'aide.

### Ni hérisson, ni paillason

Dans l'affirmation de soi, la juste position s'appelle *l'assertivité*. Sortir ses épines risque d'effrayer ou d'indisposer l'interlocuteur et de rompre la communication. Se laisser piétiner encouragera son mépris à notre égard et une relation de domination/soumission. Il s'agit donc de s'affirmer dans le respect de l'autre pour provoquer son respect

en retour.

Oser s'affirmer permet de prendre sa place<sup>1</sup> dans le groupe, que ce soit la fratrie, la famille, le couple, le voisinage, l'équipe de travail ou d'entraide, le groupe d'associés... C'est une étape sur le chemin de l'autonomie.

### **Principe des 3 P**

Pour développer sa *puissance* (voir ci-dessus), être ainsi davantage reconnu et trouver sa place, deux conditions sont nécessaires : la *protection* et la *permission*. Ce sont les 3 P.

La protection regroupe les précautions à mettre en place pour éviter de prendre un risque excessif, par exemple préparer soigneusement son intervention, s'entraîner, prendre conseil...

La permission est celle que l'on se donne d'oser y aller, c'est la permission de réussir<sup>2</sup>, par exemple de dire ce qu'on a sur le cœur même si c'est dur à entendre.

Pas de permission sans protection ; pour ne pas se mettre en danger. Moyennant quoi osons nous affirmer.

---

<sup>1</sup> Prendre sa place : voir *Agriculture de groupe* n° 345 (2006)

<sup>2</sup> Peur de réussir : voir *Agriculture de groupe* n° 366