



Yves Le Guay

Vivre et travailler en équipe

Chronique N° 17
Agriculture de groupe N° 340
(juillet/août 2005)

Encadré : *Donner et recevoir des signes de reconnaissance*

Vous êtes formidables !

La nouvelle société s'appelle le GAEC du Rû-Boimenu. Elle résulte de la fusion des deux GAEC. Quatre agriculteurs y sont désormais associés : André Boimenu, Pierre Dumontier et son frère Bruno avec son épouse, Maryse. Les parents Dumontier, Alice et Victor, retraités, vivent sur la ferme du Rû, siège du GAEC, et participent aux travaux.

Pierre : Nous voilà enfin réunis tous les quatre, ça fait plaisir. Avec les moissons et les congés, un ou deux manquaient à chaque fois.

André : Moi qui croyais que les réunions de GAEC, tous les lundis matin, c'était sacré, je me rends compte qu'on en saute quand même quelques unes.

Bruno : Tu vois, il y a 2 ans, on n'avait pas de bureau indépendant des parents et on ne se réunissait pas régulièrement. Je pensais que ça ne servait pas à grand chose de faire de la parlotte... mais à présent quand on ne se réunit pas, ça me manque.

André : Pourtant t'es loin d'être le plus bavard.

Bruno : C'est mon tempérament, comme ça. Du temps du père, je n'avais pas grand chose à dire mais aujourd'hui, quand je pense à quelque chose, je le note en me disant : *j'en parlerai à la prochaine réunion*.

Maryse : En fait, on en parle souvent tous les deux, à la maison, d'abord. Mais on s'est donné une règle : tout ce qu'on se dit à propos du GAEC et des associés, on le rapporte en réunion ou au moins à l'intéressé.

Pierre : Voilà une excellente règle de conduite, surtout quand il y a un couple dans un groupe. Ça évite les cachotteries, les confidences sur l'oreiller, l'impression qu'on parle de nous dans notre dos. Et je dois dire que pour ça vous êtes nickel.

Maryse : Et pour d'autres choses aussi, j'espère ! Qu'est-ce que tu en penses, Dédé, toi qui es associé depuis 4 mois ; tu t'y retrouves ?

André : On travaillait déjà ensemble ; on s'appréciait mutuellement ; je n'ai pas eu de surprise ; vous êtes formidables ! Mais je dois dire que de s'associer, c'est différent de l'entraide. L'engagement est bien plus fort. Je suis frappé par votre rigueur : des réunions hebdomadaires, enfin presque !... un cahier où on note les décisions, un tableau pour les tours de garde et les absences ; tous les papiers sont en ordre...

Pierre : Ça, c'est Maryse qui aime que les affaires et les comptes soient suivis, les documents à leur place, comme les outils.

Maryse : Tu veux dire que je suis maniaque ?

Pierre : Non, pas du tout. Bien au contraire, j'apprécie ta rigueur, même quand tu nous rappelles à l'ordre. Je sais que c'est dans l'intérêt général.

Maryse : La vente au détail, en particulier, exige un suivi au jour le jour. Dis Dédé, tu dis que l'engagement est bien plus fort quand on est associé ; qu'est-ce que tu veux dire ?

André : J'avoue qu'il m'a fallu quelque temps pour me sentir ici chez moi, pour m'approprier le bureau, le troupeau de blanches et même les abeilles de Pierre. Progressivement, je me rends compte que j'en partage la responsabilité et que je dois apprendre à les connaître et à les soigner.

Maryse : Bravo ! Et bientôt tu vas venir faire un stage à la fromagerie.

André : Tu parles sérieusement ?

Maryse : Bien sûr, comme j'ai appris à me servir de ta salle de traite, en bas, avec Bruno, je pense que tu ne dois pas ignorer comment on travaille le lait.

Pierre : Même moi qui ai horreur de travailler enfermés dans cette odeur lactique, elles ont réussi à m'apprendre les rudiments de la transformation et de l'affinage. J'y vais pas de bon cœur mais quand il faut...

Maryse : Depuis qu'on a fait le stage HACCP, les procédures sont écrites ; c'est plus facile pour un fromager occasionnel. Et puis nous sommes rarement absentes toutes les deux.

André . Au fond oui, pourquoi pas ? je vais peut être me découvrir une vocation de fromager !

Maryse : Apprendre d'abord à faire les fromages puis ensuite à les vendre.

André : Alors là, j'avoue que le contact client, c'est pas mon truc. Les clients ont du mal à m'identifier. Souvent il y en a qui me demandent *où sont les patrons* ? Ça m'agace un peu.

Bruno : Tu verras, ça viendra ; moi qui préfère être au milieu de mes vaches, j'arrive quand même à accueillir correctement le client même quand il y en a un qui vient à midi et demi pour un pot de miel ou une salade.

Maryse : D'ailleurs j'admire ta patience, Bruno, car les gens qui ne respectent pas les horaires et qui restent à bavarder pour ne rien acheter, j'ai tendance à les envoyer balader.

André : A propos des vaches, Bruno, tu as adopté complètement les miennes et tu te sens chez toi, en bas. Je me trompe ?

Bruno : Oui, c'est vrai. Il faut dire qu'on traite en bas les deux troupeaux réunis depuis la rentrée d'automne dernier. J'ai un peu craint le changement, au début, pour les animaux et pour moi mais je m'y suis fait. Moyennant quelques aménagements, on aura de bonnes conditions de travail.

Pierre : C'est quoi ton projet ?

Bruno : Laisse moi le temps de la réflexion ; je vous soumettrai une proposition bientôt et on en discutera sur place.

André : On fait donc la réunion de lundi prochain en bas ?

Bruno : D'accord.

Maryse : En tous cas, pour la reprise, cette discussion m'a fait du bien et, je pense, à chacun de nous. C'est pas toujours qu'on prend le temps de parler de nous et de se dire ce qu'on apprécie.

Pierre : On peut maintenant passer aux autres points de l'ordre du jour.

Donner et recevoir des Signes de Reconnaissance

Indispensables à la vie

Les Signes de Reconnaissance sont des stimulations aussi indispensables à la vie que boire ou manger. Vis à vis de l'enfant, ces signes de reconnaissance se manifestent par des contacts physiques : caresses, fessées. Plus tard, entre adultes, les contacts sont plus souvent symboliques : salut, regard, compliment, encouragement mais aussi reproche, insulte... Une grande partie de notre énergie est consacrée, souvent inconsciemment, à rechercher ces stimulations. Notre besoin serait comme un panier que, chaque jour, nous tentons de remplir. La taille du panier dépend de chaque personne.



Les Signes de Reconnaissance peuvent être ressentis comme positifs ou négatifs pour la personne qui les donne (de manière **authentique**, sinon c'est de la manipulation) et par celle qui les reçoit.

Un Signe de Reconnaissance doit être sincère, spécifique et adapté à la situation, c'est à dire mesuré.

Les Signes de Reconnaissance conditionnels concernent l'action de la personne ; inconditionnels, ils concernent la personne elle-même, c'est à dire l'être. Ils peuvent être positifs ou négatifs ; mais mieux vaut un Signe de Reconnaissance négatif que pas du tout (l'indifférence).

Signes de Reconnaissance	conditionnels (concernent le faire, le comportement, le résultat...)	inconditionnels (concernent l'être)
Positifs	<i>J'apprécie que tu m'aies prévenu. Bravo pour ton travail ! Je remarque tes progrès. J'aime ta façon de rire. C'est un plaisir de travailler avec toi.</i>	<i>Je t'apprécie pour ta franchise. Je suis fier de toi. J'aimerais être ton ami. Je t'aime.</i>
Négatifs	<i>Je ne partage pas ton point de vue. Je suis très en colère contre toi. Je n'apprécie pas ton comportement de ce matin.</i>	<i>Tu es vraiment nul. Tu n'es qu'un salaud. Tu n'arriveras jamais à rien.</i>

Le Signe de Reconnaissance inconditionnel négatif disqualifie la personne ; il ne construit rien. Évitions le absolument.

Économie des Signes de Reconnaissance

La source est inépuisable ; pourquoi donc s'en priver ?

On peut donc en donner autant qu'on veut (à condition que ce soit authentique), et aussi en recevoir, en demander, les accepter, les refuser et... s'en donner à soi-même.

Refuser un Signe de Reconnaissance, c'est se priver d'une stimulation qui nous apporterait un peu de bonheur dans la journée.

Ex. Pierre : *Tu es très belle dans cette nouvelle robe.*

Malika : *Penses-tu, je l'ai achetée en solde !*

Source

Le concept de Signe de Reconnaissance est issu de l'Analyse Transactionnelle¹, une théorie qui aide à comprendre et améliorer les relations humaines. C'est pourquoi on l'écrit comme un nom propre. Il rejoint la pensée de nombreux philosophes, notamment J.P. Sartre, pour qui nous existons par le regard des autres.

¹ L'Analyse Transactionnelle est une théorie de la personnalité, une philosophie fondée sur l'égalité des personnes dans la relation et une méthodologie d'intervention. Elle donne des clés de compréhension du comportement des personnes et de leurs relations. Fondée par Eric Berne (1910-1970), psychologue californien, et introduite en Europe dans les années 70, cette théorie est vivante, enrichie par de nombreux auteurs. Outre la psychothérapie, elle est utilisée en éducation et aussi en organisation, c'est à dire dans les groupes, les institutions, les entreprises. Dans ce domaine, un ensemble de concepts constitue la Théorie Organisationnelle de Berne.