



Yves Le Guay

Vivre et travailler en équipe

Chronique N° 18
Agriculture de groupe N° 341
(sept./oct. 2005)

Encadré : *Comment demander ?*

Comment leur demander ?

La nouvelle société s'appelle *le GAEC du Rû-Boimenu*. Elle résulte de la fusion, cette année, de deux GAEC connus du lecteur. 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. Chaque chronique nous fait partager une tranche de vie des associés.

Maryse : Depuis la rentrée scolaire, tu as perdu ton aide ; il te manque, hein, notre Baptiste ! Cette année, il a forcé et je vois que rien ne lui fait plus plaisir que de travailler à la ferme.

Bruno : C'est vrai qu'il nous a donné de bons coups de main, cet été, et j'ai vraiment apprécié son aide durant la semaine de Toussaint quand Pierre était en congé. A 17 ans, il est sorti de l'enfance et on peut lui confier des responsabilités. Je suis assez fier de lui.

Maryse : Tu lui as dit ?

Bruno : Non, tu sais bien, les compliments ne me viennent pas naturellement. Je le lui dirai à l'occasion. Mais tu vois, quand il repart au lycée, on sent davantage le manque de main d'œuvre sur le GAEC.

Maryse : On savait que la fusion ne réduirait pas assez la surcharge de travail. Heureusement qu'on a tout de même Christophe, à peu près à mi-temps.

Bruno : Justement, le problème, c'est qu'il n'est là qu'à mi-temps et qu'on n'a pas le droit de faire travailler un apprenti plus de 35 heures par semaine.

Maryse : Quand on n'a pas le droit, on prend le gauche, avec son accord, de temps en temps.

Bruno : Et même trop souvent. Si on avait un contrôle, ça pourrait nous coûter cher. Heureusement qu'il n'est pas regardant... mais ça ne me plaît pas d'être hors des clous.

Maryse : A propos de clou, je ne veux pas avoir l'air de l'enfoncer mais tu sais que les enfants se plaignent de ne pas voir suffisamment leur père...

Bruno : Et leur mère aussi, ils ne la voient pas assez. Baptiste me l'a dit quand on bossait ensemble. Ce sont des ados ; ils se comparent avec leurs copains de collège. Nous devrions être plus disponibles pour eux.

Maryse : Je m'astreins à des horaires de travail plus réguliers que les tiens.

Bruno : Mais tu as davantage d'activités extérieures que moi.

Maryse : Que faire ?

Bruno : A moyen terme, nous devons chercher un nouvel associé, d'autant que les parents ne pourront pas continuer très longtemps à nous aider comme ils le font. Est-ce que Christophe sera intéressé ? je ne sais pas. Pour moi, il est encore jeune ; il devrait aller voir ailleurs.

Maryse : A court terme, il faut revoir l'organisation du GAEC. Ta charge de travail me semble plus importante que celle des autres, surtout depuis la réunion des 2 troupeaux.

Bruno : Oui mais comment leur dire ? Pierre subit déjà les reproches de sa femme, surtout depuis qu'il est président de la CUMA. Dédé ne rechigne pas au travail mais il n'a pas l'intention de rester célibataire toute sa vie. Il a besoin d'un peu de temps libre, ne serait-ce que pour ne pas faire fuir les prétendantes !

Maryse : N'empêche qu'on doit poser le problème en réunion d'associés.

Bruno : Poser le problème ne suffit pas ; il faut faire des propositions.

Maryse : Par exemple, te décharger de 2 ou 3 traites du soir par semaine.

Bruno : Oui, c'est un peu à ça que je pensais. Les week-ends sont assez bien répartis mais c'est en semaine que je voudrais rentrer à la maison plus tôt le soir.

Maryse : Et lequel va te décharger ?

Bruno : Bonne question ! On a eu des problèmes de mammites pendant plusieurs mois ; on a fait régler la machine, éliminé quelques vaches ; ils semblent à peu près maîtrisés mais ça reste fragile. Il me faut un bon trayeur.

Maryse : Donc sans doute pas Pierre.

Bruno : Non, je verrais Christophe, les semaines où il est là et Dédé entre-temps.

Maryse : Christophe se sentira valorisé par cette nouvelle responsabilité...

Bruno : Et Dédé sera peut-être content de retrouver ses vaches, à condition que Pierre le décharge un peu.

Maryse : Tu es prêt à lâcher un peu ton cher troupeau pour ta famille. Quel progrès !

Bruno : La suite ne dépend pas de moi.

Maryse : Si, voyons ! c'est toi qui vas faire la demande aux associés.

Bruno : Je ne veux pas qu'ils me fassent l'aumône.

Maryse : Bien sûr que non ! c'est une question d'équité entre associés.

Bruno : On verra...

à suivre...

Comment demander ?

Le meilleur moyen d'obtenir quelque chose de l'autre, c'est encore de le lui demander. Pourtant, nombreux sont ceux qui hésitent à demander parce que c'est difficile. Il se joue en effet beaucoup de choses qu'on peut redouter, à ce moment là, dans la relation.

1 - Qu'y a-t-il de redoutable à demander ?

On peut craindre :

- de révéler une faiblesse,
- d'avoir à se justifier,
- d'être jugé et de se juger quemandeur ou incapable de se débrouiller seul,
- une demande en retour, une contrepartie,
- d'être redevable, de perdre de la liberté, peut-être du pouvoir,
- de se confronter à sa croyance que *l'autre devrait comprendre sans que j'aie besoin de lui demander*,
- du refus : *il ne va jamais vouloir !, il ne fera pas ça pour moi !*

Oui, demander est souvent difficile, que ce soit un service, une aide, une écoute, la reconnaissance d'un droit, le règlement d'un dû, à plus forte raison une faveur.

2 - Une demande peut cacher d'autres enjeux

Elle peut cacher (fréquemment) un **besoin psychologique** non satisfait, souvent inconscient :

- être reconnu pour son travail, son engagement, ses résultats,
- être reconnu et apprécié en tant que personne,
- être pris en charge, de sorte que l'autre décide et agisse à notre place,
- désir de l'emporter sur l'autre (compétition), de prendre de l'ascendant (pouvoir, emprise),
-

Une demande peut cacher une **stratégie** :

- tester la connaissance, la bonne volonté ou la résistance de l'autre,
- explorer jusqu'où on peut aller,
- etc...

Quand je lui demande ça, qu'est-ce que je veux vraiment ? Quel est mon enjeu réel ?

3 - Adapter la façon de demander à l'interlocuteur

Gérer le processus relationnel :

- Choisir la bonne personne : celle qui est en capacité de répondre favorablement.
- Choisir le moment favorable : quand la personne est disponible et dans de bonnes dispositions.
- Établir la relation de façon appropriée à son interlocuteur :

L'un sera sensible à l'attention qu'on lui porte, d'abord ; c'est le but des rituels : *comment vas-tu ?* qui peuvent amener à s'intéresser à la santé, la famille, les affaires, l'histoire commune, etc... Un temps d'approche est nécessaire avant d'aborder le sujet.

Un autre, à l'inverse, voudra en arriver rapidement aux faits, sans détours. Avec lui, il faudra aller droit au but, sans « tourner autour du pot ».

Un autre aura besoin d'être rassuré sur nos intentions cachées. Lui exposer clairement nos enjeux.

Ajuster son argumentaire à la sensibilité de l'interlocuteur

- L'un sera sensible aux valeurs et aux principes : l'équité, la Loi, le contrat...
- Un autre privilégiera son intérêt (*qu'ai-je à perdre et à gagner ?*) et le réalisme de la demande (*est-ce possible, en avons-nous les moyens ?*).
- Un autre aura envie de faire plaisir et/ou de prendre du plaisir (*c'est original, ça va être super*).

Gérer la progression de l'accord en respectant le rythme de l'autre

Certains ont besoin de temps pour réfléchir et peser leur décision, surtout si l'enjeu est important pour eux. Leur laisser le temps.

D'autres discutent pour la forme mais sont déjà d'accord. Vérifier leur accord et conclure.

La plupart des interlocuteurs ont besoin d'une contrepartie : c'est donnant-donnant. Mieux vaut en convenir tout de suite que de rester plus ou moins en dette.

Avant de terminer l'échange, rappeler les termes de l'accord, même si on décide de différer : *jusqu'à quand, qui prend l'initiative de relancer ?*

4 - Savoir demander simplement

S'accepter limité : *je ne peux pas tout, tout seul. J'ai besoin des autres, autant que les autres peuvent avoir besoin de moi.* Il n'y a donc pas de honte à demander. Inutile d'y rajouter du pathos : du non-dit, de l'angoisse, du ressentiment, des larmes, de la colère, des menaces...

Se préparer à demander : envisager l'acceptation, le refus et la demande en retour... et prévoir ce qu'on ressentira et ce qu'on fera dans les 3 hypothèses.

Remercier de façon juste et adaptée : la plupart des personnes apprécient les marques de gratitude mais certaines ne les aiment pas.

Savoir demander suppose aussi de savoir répondre clairement à la demande d'autrui : accepter, refuser, négocier. Et d'assumer sa réponse.

Savoir demander, c'est grandir en progressant vers l'autonomie.