



Yves Le Guay

## *Vivre et travailler en équipe*

Chronique N° 14  
Agriculture de groupe N° 336  
(nov./déc. 2004)  
Encadré : *Jeu Psychologique*

### **Vous voulez donc nous bouffer tous !**

**Au GAEC du Rû, vit et travaille la famille Dumontier. La fusion est de plus en plus engagée avec le GAEC Boimenu où André se retrouve seul à la retraite de son père. Après bien des discussions, les ultimes résistances semblent levées. Le projet prend corps. Déjà, pour cet hiver, les troupeaux laitiers sont réunis : les vaches en lactation, en bas, chez André ; les tarées et les génisses, en haut, au GAEC du Rû. Qu'en pensent les voisins ?**

-----

**Pierre** : Salut Gilbert ! tu viens chercher la charrue de la CUMA ?

**Gilbert** : J'en ai besoin pour la journée. Tu m'as bien dit qu'elle était libre ?

**Pierre** : Pas de problème. Je vais te donner un coup de main.

**Gilbert** : Te donne pas la peine ; je me débrouillerai bien tout seul.

**Pierre** : Je vais pousser la remorque que Christophe a reculée devant.

**Gilbert** : Qui c'est celui là ; encore un nouveau ?

**Pierre** : C'est notre apprenti ; il est arrivé il n'y a pas longtemps.

**Gilbert** : Parce que vous avez un apprenti, maintenant ?

**Pierre** : Oui, il est là pour 2 ans... je ne peux pas faire les présentations ; il est descendu chez Boimenu.

**Gilbert** : Qu'est-ce que vous trafiquez donc là-bas ? il paraît que vous allez reprendre la ferme de Dédé ; vous trouvez que vous n'en avez pas assez grand ? C'est encore un mauvais coup de ton père qui règle ses comptes avec le père Boimenu et vous marchez dans sa combine !

**Pierre** : Mais, Gilbert, je rêve ! Où donc as-tu été inventer tout ça ?

**Gilbert** : J'ai rien inventé du tout ; ça crève les yeux ; vous avez bien descendu vos vaches en bas ; vous vous êtes installés chez lui, ma parole !

**Pierre** : Nous sommes en train de fusionner les 2 GAEC...

**Gilbert** : C'est bien ce que je dis ; à trois contre un, vous allez le bouffer, Dédé.

**Pierre** : Non, nous serons 4 associés, avec des droits égaux : un homme une voix. On discute ensemble ; chacun apporte son point de vue et quand on prend une décision, c'est que tout le monde est d'accord. D'ailleurs, par leur troupeau laitier et leur surface, les deux GAEC sont à peu près de la même importance.

**Gilbert** : Oui mais vous, les Dumontier, vous avez en plus un troupeau d'allaitantes, une fromagerie, un rucher, la vente directe et que sais-je encore... Vous êtes des gros ; vous êtes bien les fils de votre père qui voulait tout régenter à Varennes et sur le canton.

**Pierre** : Eh bien figure toi que contrairement à ce que tu crois, cette idée de fusion ne lui plaisait pas du tout, au père Victor.

**Gilbert** : Taratata, je ne te crois pas. D'ailleurs c'est ce qu'on dit dans le village : c'est toujours Victor qui commande. On est déjà plus beaucoup de paysans à Varennes ; vous voulez donc tous nous bouffer ?

**Pierre** : Il y a quelques années, avant que j'arrive, Maryse et Bruno t'ont bien proposé de t'associer avec eux...

**Gilbert** : Qu'est-ce que je suis content d'avoir refusé ! Avec des voraces comme vous, j'aurais été dévoré comme Dédé.

**Pierre** : Mais arrête, à la fin, de dire des sottises ! On n'a pas été le chercher, Dédé ; on ne l'a forcé à rien.

**Gilbert** : Vous avez vu qu'il était débordé de travail, qu'il s'en sortirait pas tout seul avec son père qui fatigue. C'était une proie facile.

**Pierre** : C'est sûr qu'il allait pas se tourner vers toi qui préfères aller à la chasse et aux champignons plutôt que de labourer quand c'est le moment !

**Gilbert** : Ah ça te va bien de me dire ça, toi qui as été fonctionnaire à la ville à faire ton petit travail tranquille avec tes week-ends prolongés et tes heures de récupération !

**Pierre** : Et j'ai finalement préféré devenir paysan...

**Gilbert** : Pour prendre la présidence de la CUMA et bouffer les autres !

**Pierre** : Arrête ! tu m'énerves. Prends la charrue, débrouille toi pour l'atteler et fiche moi la paix.

**Gilbert** : C'est bien ce que je pensais... y a que la vérité qui blesse. Des voraces, des prédateurs et des mauvais coucheurs. Adieu !

-----

**Alice** : Bonjour Pierre... Oh dis donc tu ne fais pas une belle tête ce matin. Y a quelque chose qui ne va pas ?

**Pierre** : Si, Mman, ça va mais c'est cet abruti de Gilbert qui croit tout savoir et qui ne veut rien entendre.

**Alice** : Je suis sûr qu'il a encore des tas de choses à nous reprocher. Il n'est pas méchant, tu sais, mais quand il croit qu'on réussit mieux que lui, il a tendance à nous reprocher d'être responsables de ses propres difficultés. On avait cru pouvoir l'aider en s'associant avec lui...

**Pierre** : Heureusement que ça ne c'est pas fait, crois moi, parce qu'on ne voit pas du tout le travail de la même façon !

**Alice** : Et on se serait souvent disputés.

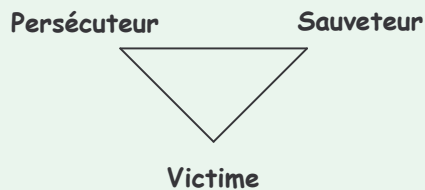
**Pierre** : En tout cas, avec moi, ça n'aurait pas marché.

## Jeu Psychologique

Dans les relations humaines, que ce soit en famille, entre amis, entre voisins ou au sein de groupes, le *Jeu Psychologique* est un phénomène fréquent. Contrairement à ce que l'expression laisse supposer, le Jeu Psychologique n'est pas amusant pour ceux qui le vivent. Eric Berne, fondateur de l'Analyse Transactionnelle<sup>1</sup>, en a décrit plus de trente dans son ouvrage *Des jeux et des hommes*<sup>2</sup>. De quoi s'agit-il ?

Un Jeu Psychologique est un phénomène relationnel répétitif dont le départ est largement inconscient, qui se joue à 2 ou plusieurs personnes. Il se déroule selon les mêmes séquences et le résultat en est prévisible. Il se traduit par des *bénéfices* négatifs pour chacun : sentiment d'amertume, dévalorisation de soi et de l'autre. Les scènes de ménage en sont les exemples les plus connus.

Dans un jeu, les 2 ou plusieurs joueurs passent successivement par 3 positions : Persécuteur, Sauveteur et Victime, représentées dans le **Triangle dramatique** de S. Karpman :



Exemple :

Victime : *j'ai vraiment pas de chance, tous les malheurs me tombent dessus...*

Sauveteur : *quelle guigne mon pauvre ! mais tu sais que tu peux compter sur moi . Pour t'en sortir tu devrais...*

Persécuteur : *tes conseils, tu peux te les garder ; les conseillers ne sont pas les payeurs !*

### On distingue différents degrés de jeu :

- 1er degré : le jeu est acceptable dans le milieu social des joueurs ; il s'apparente à de la taquinerie, sans conséquence sérieuse.
- 2ème degré : le jeu suscite des sentiments et des expressions verbales suffisamment violents pour que les joueurs cherchent à les cacher à leur environnement. Il s'ensuit du ressentiment qui peut se manifester par de la bouderie ou des propos dévalorisants, sans toutefois de dommage permanent.
- 3ème degré : le jeu s'accompagne de passage à l'acte : lettre de rupture, bris d'objets, coups physiques pouvant aller, dans les cas extrêmes jusqu'au tribunal, au meurtre ou au suicide.

### Phases du Jeu (selon Berne):

Amorce → touche le point faible de l'autre → transactions (échanges) à double fond → coup de théâtre → moment de confusion → bénéfice négatif (frustration).

Chacun de nous a ses points faibles qui, lorsqu'ils sont touchés par les propos d'autrui, déclenchent une émotion et une difficulté à maîtriser ses réactions. Ils sont liés à notre histoire personnelle, notamment l'enfance, en famille, à l'école, etc... dont un moment douloureux est réactivé par l'amorce.

Une transaction à double fond est un message qui en cache un autre : dans l'exemple ci-dessus, le message caché était sans doute *écoute moi, aie de la compassion pour moi...* mais sûrement pas *conseille moi*. Ainsi, tout jeu est malhonnête à la base (sans jugement moral) puisqu'il repose sur les messages cachés que l'autre *devrait comprendre*.

Le coup de théâtre est le retrait d'un joueur. Il se mure dans le silence et rumine ses pensées négatives ou quitte physiquement les lieux (il claque la porte) ou il passe à l'acte.

La confusion est le moment où les joueurs sont dans l'émotion et ont du mal à mettre leurs idées en place. Ils s'en veulent et en veulent à l'autre.

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> Des jeux et des Hommes d'Eric Berne chez Stock 1967

### **Pourquoi joue-t-on ?**

Le Jeu témoigne de besoins psychologiques non satisfaits : besoins de reconnaissance, de stimulations, de structure, de sens, de sécurité... Le jeu manifeste une difficulté à établir avec l'autre une relation de proximité ou d'intimité où chacun pourrait, sans danger, être soi-même, se sentir accepté, développer son autonomie en interdépendance avec autrui dans l'autonomie. Le jeu cherche à établir ou confirmer une relation *symbiotique* de prise en charge implicite d'un joueur par l'autre.

### **Bénéfices du Jeu**

Les bénéfices du Jeu sont essentiellement négatifs. Le jeu confirme les croyances et la représentation dévalorisante que le joueur a de soi-même (*je suis né sous une mauvaise étoile*) ou des autres (*tous les hommes sont des tyrans*) ou du monde (*on est sur terre pour souffrir*). Il est en rapport avec un besoin de prendre en charge ou d'être pris en charge. Il appartient souvent au système de défense que la personne met en place pour éviter de voir ses problèmes (qu'elle ne pourrait peut-être pas supporter) et donc de s'employer à les résoudre.

### **Éviter le Jeu - Sortir d'un Jeu**

Le jeu psychologique fait partie de la vie normale, notamment avec certains partenaires privilégiés. Si l'on se sent mal à l'aise dans un échange avec la personne ; si l'on se sent touché négativement par tel propos, attention ! c'est sans doute le signe d'une amorce de jeu ; évitons d'être Victime, Persécuteur et Sauveteur.

Il y a Jeu si l'on entre dans le triangle dramatique, c'est à dire si l'on accepte, consciemment ou non, de jouer. Sinon, il y a seulement amorce, ce qui correspond, souvent, à un stratagème (*racket*) pour extorquer des *Signes de Reconnaissance*. Chacun, en effet, a besoin d'être reconnu pour ce qu'il fait et ce qu'il est mais n'arrive pas toujours à obtenir les signes de reconnaissance qu'il attend. Ces signes peuvent être positifs (*bravo !*) ou même négatifs (*quel mauvais travail tu as fait !*) mais l'essentiel est d'en récolter.

Pour sortir du triangle, il faut souvent faire le contraire de ce qu'on a spontanément envie de faire.

- Montrer le Jeu, le révéler, questionner : *quand tu me dis ça de cette façon, voilà ce que je ressens ; est-ce ton intention ? Veux-tu savoir comment je vois les choses ?* Cette technique vise à établir un contrat qui clarifie la relation.
- Confronter le joueur en montrant le double fond :
  - soit : *qu'est-ce qu tu veux faire, de quoi as-tu besoin ?*
  - soit : *demande donc directement ce dont tu as besoin.*Attention toutefois que cette attitude soit acceptable par le joueur.
- Offrir une alternative en donnant directement le bénéfice positif sans bénéfice négatif.
- Faire rire. L'humour véritable (non pas la dérision) aide souvent à sortir de bien des situations relationnelles problématiques.
- Désinvestir l'enjeu : *ça ne me touche pas.*