

Comment s'y prendre pour adresser une critique ?

Pierre et Jacques, associés en Gaec depuis 5 ans, ont récemment investi dans des logettes dans la stabulation, avec l'objectif de réduire les achats de paille et de simplifier le travail. Les associés font l'entretien des logettes en alternance une semaine sur deux. Pierre estime que Jacques utilise beaucoup trop de paille et veut lui en parler.

Il est 19 h, le travail se termine, il décide d'aborder le sujet alors qu'ils se retrouvent ensemble dans le couloir de raclage. *"Dis-donc Jacques, comment tu te débrouilles à mettre autant de paille dans les logettes, ce n'est pas utile, c'est pas comme ça qu'on va faire des économies !"*. Jacques, surpris par cette remarque, lui répond sur un ton agacé : *"Mais c'est faux, au moins moi quand je paille, les vaches sont propres !"*. Pierre rétorque : *"Mais elles n'ont pas besoin d'être aussi clean et il n'y a pas plus de problème de qualité du lait quand c'est moi qui paille !"*. Jacques, énervé : *"Ah, c'est sûr, tu passes moins de temps que moi à faire les logettes, et puis parlons-en des économies... t'as vu l'état des nouvelles lavettes en salle de traite, c'était soi-disant une affaire ... la moitié sont déjà en loques !!"*.

Analysons les Faits

Même si Pierre était dans une intention positive de parler avec son associé de la question du paillage, ses propos ont été reçus comme un reproche par son collègue.

S. Leitenberger



"Dis, Jacques, comment tu te débrouilles...". C'est ici un jugement sur la personne qui est exprimé. Jacques, atteint par cette critique à son encontre se sent dévalorisé et attaqué, il réagit alors en auto-défense. Après la réaction de déni *"c'est faux"*, s'ensuivent des insinuations sur le temps de travail, puis sur le mauvais choix de lavettes. Le ton monte et chacun y va de ses arguments pour l'emporter sur l'autre.

Que Faut-il retenir ?

La critique est nécessaire, mieux vaut dire ce qui ne va pas que de ne rien dire. Le non-dit nourrit les malentendus et les prêts d'intentions. Pour formuler une critique qui soit recevable par l'autre, parler d'abord de soi, utiliser le *"je"* plutôt que le *"tu"*, s'appuyer sur des observations, des faits et éviter toute généralisation (toujours, jamais ...) ou

tout jugement sur la personne. *"Jacques, je vois que tu mets plus de paille que moi, tu prends un demi big pour telle rangée de logettes et moi c'est le tiers du big"*. Après l'observation, aborder son ressenti, son opinion et faire une demande claire. *"Pour moi, c'est important d'être vigilant sur la consommation de paille, dans les prévisions on avait misé sur 1 à 1,5 kg par jour par vache. Est-ce que tu es toujours d'accord avec cet objectif-là ?"*. L'interlocuteur sera aussi plus enclin à entendre la critique si elle est faite au moment et au lieu appropriés.



Annette Hurault
Groupe relations humaines



en bref

Aux racines de la Montbéliarde

Évolution organise pour ses adhérents un voyage du 1^{er} au 3 février dans la région de Besançon. Au programme, visites d'exploitations Montbéliardes de la région, avant d'assister à l'événement phare de la race : l'expo Umotest 2016. Plusieurs lieux de départ en Bretagne. Tarif : 110 €. Renseignements et inscriptions au plus tard au 17 janvier au 02 40 79 96 50.



+ 22 % d'antibiotiques aux Etats-Unis entre 2009 et 2014

Dans un rapport sorti en décembre, la Food and drug administration (FDA) des Etats-Unis constate qu'entre 2009 et 2014, la quantité d'antibiotiques distribuée dans le pays pour les productions animales a progressé de 22 %. Ces derniers ont été administrés à travers l'alimentation animale (74 %) et l'eau d'abreuvement (22 %). Aux Etats-Unis, la majorité des antibiotiques est disponible en "vente libre" et ne nécessite aucune prescription ou surveillance vétérinaire. Les antibiotiques vendus exclusivement pour leurs indications thérapeutiques ne représentaient que 28 % du volume des ventes en 2014. Les autres antibiotiques disposaient de l'indication "promoteur de croissance" combinée ou non avec l'indication "usage thérapeutique".