

Avez-vous une bonne écoute



Criswell Whit



C'est l'histoire d'un jeune homme qui se présenta devant Socrate pour recevoir son enseignement sur la prise de parole en public et l'éloquence rhétorique. Dès qu'il fut devant le grand philosophe, l'élève l'abreuva de paroles. Socrate, qui ne pouvait placer un mot, finit par le réduire au silence, en lui plaçant la main sur la bouche. Puis il dit : "Jeune homme, vous allez m'obliger à vous faire payer le double pour l'enseignement que je vais vous prodiguer ". Le jeune homme en demanda la raison. Socrate répondit : "Eh bien, parce que pour faire de vous un bon leader, il me faudra vous enseigner deux sciences : Tout d'abord, vous devez apprendre la science de retenir votre langue... Et ensuite vous pourrez apprendre la science de l'utiliser à bon escient ".

Les bons leaders, les bons amis et les bons époux ont toujours une bonne écoute. C'est comme cela qu'ils

apprennent. Malheureusement, l'une des raisons qui font que nos oreilles ne sont pas souvent en éveil... c'est que nous avons la bouche ouverte !

Vous êtes-vous déjà demandé pourquoi Dieu nous a donné deux oreilles et seulement une bouche ? Son intention devait être que nous écoutions deux fois plus que nous parlions ! La Bible dit : "Que tout homme soit prompt à écouter, lent à parler, lent à se mettre en colère" (Jacques 1.19). En fait, si l'on s'exerce à pratiquer les deux premières parties du verset, la troisième vient automatiquement. Quand on s'efforce d'écouter et qu'on prend son temps avant de parler, on ne se met pas facilement en colère.

La recherche montre qu'il y a quatre principales formes d'écoute :

L'auditeur qui juge

- Il s'agit de la personne qui s'est fait son idée d'avance et qui ne veut pas être confronté par les faits. Il se comporte de façon critique, négative et remplie de préjugés. Cette catégorie concerne environ 17 % de la population.

L'auditeur qui interroge

- Il pense qu'une bonne écoute consiste à poser sans arrêt des questions à son interlocuteur. Il est vrai qu'il est bon de poser des questions, mais si l'on ne fait que ça, on fatigue l'autre. 26 % des gens utilisent cette approche.

L'auditeur qui donne des conseils

- C'est la catégorie la plus importante en nombre (35%). Ces gens-là n'écoutent que jusqu'à ce qu'ils se fassent une idée de ce que l'autre veut dire, puis ils font ce qu'ils désirent par dessus tout : ils conseillent leur interlocuteur, sans même que ce dernier le leur demande. Le problème avec cette approche, c'est qu'on est tellement concentré sur le conseil que l'on veut prodiguer à l'autre qu'on ne l'écoute pas

vraiment jusqu'au bout. On n'entend pas entièrement ce que notre interlocuteur essaie de nous dire.

L'auditeur compréhensif

- Environ 22% de la population utilisent ce style, qui est de loin le plus efficace. Ce genre d'auditeur écoute attentivement son interlocuteur pour saisir ses sentiments, et pas uniquement les paroles qui sont prononcées. On fait attention au ton de la voix, aux expressions faciales et au langage corporel. Essayez d'écouter avec vos yeux, durant toute cette semaine. Vous apprendrez quelque chose de nouveau. Et vous deviendrez peut-être un meilleur ami ou un meilleur conjoint !

© MANNE DU LUNDI est un article hebdomadaire de CBMC INTERNATIONAL, un ministère évangélique à but non lucratif qui a pour objet de servir les gens d'affaires et les professionnels qui veulent suivre Jésus, de présenter Jésus-Christ en tant que Seigneur et Sauveur auprès des autres gens d'affaires et professionnels.

Criswell Whit

Vous avez aimé ? Partagez autour de vous !



5 PARTAGES

Ce texte est la propriété du TopChrétien. Autorisation de diffusion autorisée en précisant la source. ©

2022 - www.topchretien.com