

C'était très bon et bien présenté



Elisabeth Dugas



Je n'imaginai pas que cette petite phrase pouvait autant toucher quelqu'un.

Il faisait froid, j'étais fatiguée, et j'avais demandé un chocolat chaud dans un bar. Les minutes passaient, et j'avais l'impression que le barman avait oublié ma commande, alors qu'il y avait peu de clients. Mais une bonne dizaine de minutes après, il est réapparu en tenant fièrement une tasse fumante, et il m'a montré qu'il avait réussi à faire mousser le lait. Comme de toute évidence il y avait mis tout son cœur, je lui ai répondu avec un grand sourire, que c'était joliment présenté et que le chocolat serait sûrement très bon. Et c'était vrai, il était excellent !

L'homme avait à peu près mon âge, mais il a réagi comme un petit garçon à qui on venait de dire que son dessin était beau. Il avait le sourire, les yeux brillants, et il était très touché. Alors on a échangé quelques paroles. Il m'a avoué que c'était extrêmement rare qu'un client le remercie et le félicite. On en a conclu, que **recevoir des encouragements sincères était utile et bienvenu à tout âge**. Son épouse et sa fille nous écoutaient en souriant.

J'étais un peu interloquée et presque attristée par cette réaction, mais contente du dialogue qui s'en est suivi. J'ai décidé de remercier aussi souvent que c'était possible, même pour des choses que je pourrais trouver banales.

Peu de temps après, je mangeais avec une amie au restaurant. Il faisait aussi très froid et pluvieux. On avait choisi des énormes pommes de terre bien accommodées et appétissantes. Elles étaient aussi très bonnes. Au moment de payer, le restaurateur me demande si les pommes de terre (c'était sa spécialité) étaient bonnes. Je lui dis que oui, excellentes, et en plus très bien présentées.

Et là, surprise, il réagit quasiment de la même manière que mon serveur de chocolat chaud. Il avait aussi à peu près mon âge, ce qui veut juste dire qu'il avait quelques années de service derrière lui !

Alors j'engage la discussion. Il me répond que c'est très rare que les gens remercient, et qu'il y en a même de plus en plus qui manifestent haut et fort leur mécontentement. Il pense que c'est peut-être un ou deux pour cent de ses clients, mais que le chiffre est en hausse. Il se demande même si ce ne sont pas des concurrents, qui viendraient casser sa notoriété directement chez lui. Je n'ai pas d'avis sur cette question, même si cela ne me semble pas complètement impossible.

Mais nous parlons des effets de l'encouragement, et il retrouve le sourire. Aussi, j'en conclus la même chose que précédemment.

Nous avons tous besoin d'encouragements, certains plus que d'autres selon Gary Chapman*, mais comme nous ne connaissons pas toujours nos interlocuteurs, **n'hésitons pas à les remercier et à les encourager, tout en restant sincères, cela va de soi.**

Et nous finirons par nous transformer en vrais encourageurs ! Cela nous deviendra naturel, comme un mode de vie ou de pensée qui pourra sembler inné aux yeux de ceux qui ne nous connaissent pas. Mais nous, nous saurons ...

Merci, ami lecteur, amie lectrice, de m'avoir lue jusqu'au bout. Je te passe le relai : à toi maintenant d'encourager quelqu'un !

* Les cinq langages de l'amour / Gary Chapman

**ElisabethFamille
Dugas & co**

Vous avez aimé ? Partagez autour de vous !



330 PARTAGES

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

2022 - www.topchretien.com