

Les Principes pour Diriger La Confrontation



“Une réponse aimable apaise la colère, mais une parole blessante excite l’irritation.” Proverbes 15:1

Par John E. Schrock

Souligner les points clés présents dans ce principe.

Lorsque nous sommes confrontés par quelqu’un, notre tendance naturelle est de devenir défensif et argumentatif. C’est parce que nous ne voulons pas être prouvé dans le tort. Avoir tort est considéré une leçon d’humilité, ce qui fait mal à notre fierté. Ainsi, nous nous engagerons à défendre notre position, même si nous savons que nous avons tort ou que nous avons exagéré la vérité. Peu importe la situation, personne n’a jamais raison à cent pour cent. Chacun d’entre nous a généralement raison en partie, mais c’est cette “portion” qui nous “met dans le pétrin !” Et c’est la raison pourquoi :

1. Nous ouvrons notre bouche et nous sentons libre de donner notre avis. Car nous savons que nous avons au moins en partie raison.
2. Une fois que nous avons communiqué nos opinions, nous défendrons notre position. Après tout, Il n’est pas facile d’admettre qu’on a tort.

Il ne peut y avoir de bonnes communications sans de bonnes relations. De bonnes relations nous donnent le droit de communiquer nos opinions sans conflit. De mauvaises communications détruisent les relations, gaspillent beaucoup de temps et d’énergie, et nous empêchent de résoudre les problèmes.

Oui bien sur, nous pouvons gagner l’argument, mais perdre la bataille. En s’acharnant à prouver son point de vue, éventuellement on peut perdre un ami dans le processus. Lorsque nous avons des désaccords, et nous en aurons tous, il est non seulement important de “s’accorder rapidement avec son adversaire” (Matthieu 5:25), mais tout aussi important de faire attention à contrôler le ton de sa voix. Une “réponse aimable” détourne la colère. En donnant une réponse douce et aimable, nos adversaires nous respecteront et considéreront notre point de vue. Cela

nous donnera une chance de poursuivre la discussion. Il est étonnant de voir combien les mots sont puissants dans les mains de ceux qui savent comment les utiliser. Des mots tels que “je suis désolé” sont puissants, mais quand ils sont communiqués d’une façon douce et sensible, ils ont le pouvoir de désarmer. Une réponse aimable, et lente est plus puissante que des chars et des fusils.

Il ya trois questions à nous poser avant d’entrer dans un débat :

1. Est-ce que suis-je éclairé sur le sujet?

Plutôt que de se montrer vantard, avec une attitude sur confiante, il est toujours bon de minimiser vos connaissances et peut-être surprendre l’autre partie.

2. Est-ce que je peux contrôler mes émotions?

Refusez de laisser la colère vous contrôler, maitrisez vous, respirez profondément avant de répondre sur la défensive.

3. Est-ce que je sais reconnaître mes torts et dire, “Vous avez raison!”, ou “C’est un point intéressant!?”

Tous les bons communicateurs savent comment s’humilier. Et ce n’est pas une mauvaise chose de d’admettre “Je ne

sais pas” ou “Je ne suis pas sûr.”

La façon dont nous utilisons et manipulons les mots peut déterminer la guerre ou la paix, amis ou

ennemis, l’échec ou la réussite dans la vie. Rappelons- nous qu’il est préférable d’obtenir une partie de quelque chose que rien du tout. L’homme qui “sait qu’il sait” n’a pas à crier ou devenir hautain et irritant. S’il le fait, c’est peut être un signe de son insécurité. Il peut être très embarrassant de se trouver dans le tort quand on crie.

Nous éviterons beaucoup de problèmes et serons plus productifs en donnant des réponses aimables à ceux qui sont arrogants et abrasifs. Lorsque la discussion crée plus de chaleur que de lumière, il est temps de dispenser une réponse douce et de laisser les autres s’embarrasser eux-mêmes avec leur volume sonore. Pour finir, nous ne devrions jamais nous en aller sans établir une clôture respectueuse

Ce principe fait partie du programme de développement de caractère d’un an:

Fondations pour le succès.

Pensée à méditer:

La meilleure façon de gagner c’est de ne pas faire attention au score.

Évaluez-vous: De 1 à 10	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Pourquoi vous donnez vous ce nombre?										
Quels bénéfices tirerez vous à améliorer ce nombre?										
Quelles actions spécifiques pouvez- vous prendre pour tester les bénéfices de ce principe?										
Cochez la liste pour la lecture journalière de ce principe.	L	M	M	J	V	S	D			

Finie

Non finie