

Les Principes pour Diriger

Le Jugement



“Le premier à plaider sa cause semble avoir raison jusqu’au moment où son adversaire le contredit.” Proverbes 18:17

Par John E. Schrock

Souligner les points clés présents dans ce principe.

Une des plus belles qualités d’un dirigeant est d’être capable de porter des jugements justes. Le discernement n’est pas une qualité que l’on atteint et puis que l’on maintient, c’est plutôt un discernement donné par Dieu de façon quotidienne pour chaque situation ou pour chaque personne. Diriger, c’est vraiment guider les gens à travers des situations, et les garder fixés sur les résultats souhaités en fin de course. Cela requiert un bon jugement ou les situations pourront se transformer en catastrophes. De bons leaders devraient toujours être préoccupés par leur jugement personnel ou leur discernement car leur réputation et leur avenir sont en cause. Un jugement juste provient généralement de personnes qui :

1. Sont honnêtes avec elles-mêmes et n’ont pas d’intentions cachées.
2. Sont plus préoccupées à figurer ce qui est droit et juste plutôt que de savoir qui a raison.
3. Ne sont pas trop fiers pour demander l’opinion des autres.

Afin de porter de bons jugements, nous devons d’abord savoir nous juger nous-mêmes (Matthieu 7:02), car nous avons tendance à juger les autres selon nos propres perceptions. En général nous percevons dans les autres ce que nous voyons en nous. Si nous avons la cupidité, la haine, ou la méchanceté en nous, nous penserons pareillement des autres. Nous les jugerons comme au travers de nos propres faiblesses. Nos propres blessures et défauts deviennent le filtre par lequel nous percevons les autres, car de l’abondance du cœur, la bouche parle (Matthieu 12:34).

Porter des jugements justes demande que nous puissions voir le cœur du problème ou d’une personne sans engager nos intérêts ou sentiments personnels. Ce n’est pas toujours facile parce que chaque situation implique des personnes et la plupart du temps ce sont les gens qui créent les problèmes. Inévitablement quand on a affaire aux

gens, on a affaire aux émotions, aux tempéraments et à la tricherie. Tout le monde essaie de vendre leur version de l’histoire car bien sûr, personne ne veut prendre le blâme. Donc, un bon jugement commence par écouter les deux côtés d’un problème, il faut ensuite trier tous les déchets jusqu’à ce qu’on arrive à un sens de la vérité dans la situation. Toute histoire sonne bien jusqu’à ce qu’on entende l’autre côté. Une fois que nous pensons être arrivés à comprendre la situation, nous pouvons porter un jugement sur ce qu’il faut faire.

Dans la plupart des cas, il est sage ne pas faire de reproches qu’à une seule personne, mais à toute l’équipe aussi, car il faut une équipe pour réussir. Lorsque nous blâmons une seule personne, l’équipe sera divisée. Voici une bonne ligne de conduite à utiliser : “Je sais que Paul est principalement fautif, mais cela aurait pu être évité si tout le monde avait été plus prudent.”, ensuite il faut pardonner et fixer les règles pour l’avenir. En continuant de blâmer les gens pour les erreurs passées on étouffe la possibilité de croissance dans le présent. La liste “de dommages et intérêts” que l’on fait mentalement nous gardera captif du passé et handicapera notre avenir. Un bon jugement est souvent le résultat de ce qu’on a appris en faisant des erreurs. Le cœur des problèmes est souvent caché par un écran de fumée, et si nous n’écoutons pas attentivement, nous porterons un mauvais jugement et le blâmerons les mauvaises personnes.

Dans notre milieu d’affaires, nous devons également être en mesure de porter de bons jugements sous la pression. Dans le secteur des ventes, influencer une personne en lui faisant voir un seul côté d’une histoire afin qu’elle « signe le contrat » est considéré être de nos jours une qualité pour un vendeur. Mais c’est ni plus ni moins de la manipulation. A moins que nous ayons une certaine perspicacité et un bon sens du jugement sur les gens, surtout sur les vendeurs nous pourrions tomber dans le panneau. Le bon Jugement est une valeur nécessaire à chaque heure de tous les jours. Alors cherchez à discerner en écoutant et réfléchissant, puis jugez à partir d’un cœur pur. Si nous n’achetons pas, ne vendons pas ou ne prenons pas nos décisions sous pression, nous serons connus comme des dirigeants sages. Une de nos phrases préférées devrait être, “Je vais y réfléchir.” Cela nous apportera la faveur de Dieu et des gens, et nous fera gagner la réputation d’un “leader qui prend de bonnes décisions.”

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

Fondations pour le succès.

Pensées à méditer:

The best way to win is to forget to keep 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