

Les Principes pour Diriger Comprendre les gens



“Car l’Eternel donne la sagesse, et ce sont ses paroles qui procurent la connaissance et l’intelligence.” Proverbe 2:6

Par John E. Schrock

Souligner les points clés présents dans ce principe.

Pourquoi devrais-je comprendre les gens? C’est une bonne question. Il existe de nombreuses raisons, mais penchons-nous sur les plus importantes:

1. Cela nous évitera beaucoup de conflits.
2. Nous serons en mesure de diriger et de motiver les gens.
3. Nous obtiendrons un cœur qui pardonne.

Le sage Salomon, a beaucoup traité de certains types de personnes : des imbeciles, des moqueurs, des rebelles, des paresseux, et d’autres. Il était sage, car il les a compris et a su traiter avec eux. Par la compréhension, il a obtenu la renommée et le succès. Les gens l’ont appelé “la sagesse de Salomon”. Si nous ne comprenons pas les moqueurs et les rebelles, nous aurons beaucoup de conflits inutiles avec eux et ensuite développerons une mauvaise attitude envers eux ; ce qui les provoquera et finira par les inciter à nous blesser en retour. En tant qu’hommes d’affaires, nous avons besoin de comprendre nos employés afin de les motiver, ou nous risquons une production faible ce qui menacera la viabilité de nos entreprises. Il nous faut aussi comprendre nos clients, ce qu’ils veulent et pourquoi ils le veulent. Sans comprendre nos clients et leurs besoins, il est possible d’être à leur service, mais de ne pas les satisfaire. Parfois, tout ce que les gens désirent, c’est être apprécié ou reconnu.

Chacun d’entre nous a au moins quatre besoins fondamentaux:

1. Le besoin d’être aimé et apprécié.
2. Le besoin d’éprouver un sentiment d’accomplissement ou de confiance en soi.

3. Le besoin d’être accepté, d’avoir un sentiment d’appartenance.
4. Le besoin de se sentir en sécurité.

Indépendamment de la situation, lorsque nous traitons avec les gens, nous devrions garder à l’esprit ces besoins universels. La gestion d’une affaire consiste à motiver les gens à servir les autres. Il est difficile de gérer et de motiver nos gens si nous ne comprenons pas leurs besoins personnels. Il est essentiel de comprendre leurs forces et leurs faiblesses afin de les placer en conséquence. Une bonne équipe est composée d’une variété de personnes dotées d’une variété de talents. La faiblesse d’un devrait être couverte par la force d’un autre. C’est l’Eternel qui donne la connaissance et la compréhension, et si nous cherchons sincèrement à acquérir la sagesse, Il nous la donnera. La Parole dit: “La crainte du Seigneur est le commencement de la sagesse”. Quand nous comprenons pourquoi les gens font ce qu’ils font et pourquoi ils sont ce qu’ils sont, nous saurons les diriger et obtenir la réponse appropriée. Une bonne compréhension nous permettra également de pardonner. Jésus compris ses accusateurs. C’est pourquoi Il a pu dire: “Père, pardonne-leur, car ils ne savent ce qu’ils font.”

Quelle compassion! Le pardon vient facilement lorsqu’on comprend l’ignorance des gens ou le pourquoi de ce qu’ils font. Nous aussi, nous pouvons pardonner facilement si nous comprenons et discernons la situation des autres. En général, les gens désirent être bons et aimables, mais les situations et les pressions de la vie les poussent au-delà de leurs espoirs ou de leur rêve. Souvent ils se sentiront coupables et mauvais immédiatement après une réaction incontrôlée. Cela nous donnera l’occasion de dispenser une parole de sagesse envers eux. Le meilleur moment pour édifier les gens, c’est quand ils sont au plus bas, quand tout va bien ils ne nous écouteront pas. Il faut nous attacher à comprendre les gens. Dieu nous bénira en retour. Il nous récompensera avec un cœur qui pardonne et nous donnera paix et bonheur dans un monde plein de frustrations et de conflits.

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

Fondations pour le succès.

Pensée à méditer:

Beaucoup de gens fermeront leurs oreilles aux conseils, mais la plupart ouvriront leurs yeux à l’exemple.

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