

Qu'attendez-vous ?



Rick Warren



“

"Alors il leur toucha les yeux en disant : Qu'il vous soit fait selon votre foi. Et leurs yeux s'ouvrirent."

Matthieu 9.29-30

Mon ami Bruce avait enseigné pendant quelque temps dans un collège de l'Oregon. Au début du premier semestre, on lui expliqua que les élèves des classes d'anglais étaient répartis selon leur niveau.

On lui assigna deux classes de "niveau moyen" et une de "niveau élevé". Il prit beaucoup de plaisir à enseigner cette dernière : les élèves lui semblaient plus éveillés, plus intéressants, ils posaient de meilleures questions et, comme on pouvait s'y attendre, ils avaient une moyenne de notes plus élevée que dans les deux autres classes.

“Vos attentes peuvent déterminer le succès ou l'échec d'une personne.”

Le dernier jour du semestre, Bruce parla de ces différences à ses collègues réunis dans la salle des professeurs. Il fit part de son espoir d'enseigner davantage de "bonnes" classes au semestre suivant. Quelle ne fut sa surprise quand le directeur de son département lui dit : "Bruce, je ne sais pas d'où vous tenez votre information, mais cela fait un an que nous avons supprimé les distinctions de niveaux. Pendant tout ce semestre, vous avez enseigné à des classes où tous les élèves étaient mélangés !"

Bruce n'en crut pas ses oreilles. En consultant ses registres, il constata qu'il y avait de fait beaucoup plus de A et de B dans les classes qu'il croyait composées d'élèves plus intelligents. Il avait aussi pris beaucoup plus de plaisir à les enseigner. Mais la seule véritable différence résidait dans ses attentes en tant que professeur.

Vos attentes peuvent déterminer le succès ou l'échec d'une personne.

Les gens ont tendance à devenir ce qu'ils pensent que vous attendez d'eux. Si vous leur faites comprendre que vous vous attendez à ce qu'ils soient paresseux, peu créatifs et négatifs, c'est probablement ce qu'ils seront. Par contre, si vous les traitez en gagnants, il y a de fortes chances pour qu'ils le deviennent. Les psychologues parlent "d'effet Pygmalion".

- Les meilleurs vendeurs s'attendent à ce que les clients achètent leur produit.

- Les meilleurs directeurs s'attendent à ce que leurs employés aient des idées créatives.
- Les meilleurs orateurs s'attendent à ce que leurs auditeurs soient intéressés.
- Les meilleurs leaders s'attendent à ce qu'on ait envie de les suivre.
- Les meilleurs professeurs s'attendent à ce que les élèves apprennent.

Une action pour aujourd'hui

Aimeriez-vous faire sortir le meilleur de ceux qui vous entourent ? Voici la clé : traitez-les selon ce qu'ils pourraient être. Ne vous contentez pas de "le dire comme c'est". Dites-le comme cela pourrait être.

Rick Warren

Vous avez aimé ? Partagez autour de vous !



6 PARTAGES

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

2022 - www.topchretien.com