



## ÉCOUTER AVEC ATTENTION, 2<sup>e</sup> partie Androclès et le lion

21 mai 2022

### 1 PRÉPARATION

#### A. LA SOURCE

**Jacques 1.19,20** • « Mes frères et mes sœurs très aimés, vous devez savoir ceci : chacun doit être rapide pour écouter, mais lent pour parler, lent pour se mettre en colère. Un homme en colère ne fait pas ce qui est juste aux yeux de Dieu. »

**Matthieu 5.13-16** • « Vous êtes le sel de toute la terre. Mais quand le sel perd son goût, comment lui rendre son bon goût ? Il ne sert plus à rien. On le jette dehors et les gens marchent dessus. Vous êtes la lumière du monde. Quand une ville est construite sur une montagne, elle ne peut pas être cachée. Et quand on allume une lampe, ce n'est pas pour la mettre sous un seau ! Au contraire, on la met bien en haut, et elle brille pour tous ceux qui sont dans la maison. De la même façon, votre lumière doit briller devant tout le monde. Alors les autres verront le bien que vous faites. Ils pourront chanter la gloire de votre Père qui est dans les cieux. »

**Actes 13.47** • « Le Seigneur nous l'a commandé en disant : J'ai fait de toi la lumière des autres peuples. Ainsi tu annonceras jusqu'au bout du monde que Dieu sauve ! »

**Romains 1.14-16** • « Je dois m'occuper de tous, des gens civilisés et de ceux qui ne le sont pas, des gens instruits et des ignorants [...]. Je n'ai pas

honte d'annoncer la Bonne Nouvelle. Elle est la puissance de Dieu pour sauver tous ceux qui croient ».

**1 Corinthiens 9.19-22** • « Personne parmi vous ne peut me forcer à faire quelque chose. Pourtant, j'ai voulu devenir le serviteur de tous, pour gagner le plus de gens possible [...]. Je me donne entièrement à tous, pour en sauver sûrement quelques-uns ».

**Apocalypse 2.7** • « Celui qui a des oreilles, qu'il écoute ce que l'Esprit Saint dit. »

(Des textes supplémentaires sont disponibles dans le Guide de l'élève.)

#### B. À PROPOS DE « ÉCOUTER AVEC ATTENTION, 2<sup>E</sup> PARTIE »

Dans la leçon de la semaine dernière, nous avons parlé de l'attention requise quand on écoute quelqu'un. Cette semaine, nous parlerons davantage des techniques d'écoute, et combien elles sont cruciales à la propagation de l'Évangile.

Une fois de plus, nous nous tournons vers les professionnels de la communication pour expliquer l'importance d'écouter attentivement. Dans le domaine de la communication, le terme pour bien écouter est *l'écoute efficace*. Dans le domaine de la psychologie, c'est de l'écoute active.

**L'Écoute efficace** est essentielle pour quiconque souhaite comprendre — ou en

a besoin — comment motiver et influencer les gens. L'écoute efficace :

1. Nous donne la capacité de contrôler nos émotions pendant que nous nous concentrons sur ce que nous dit l'autre.
2. Nous aide à éviter des malentendus et des interprétations erronées sur ce que les gens nous disent, et à clarifier ce qui nous est réellement dit.
3. Est importante lorsque d'autres personnes ont des idées ou des connaissances que nous n'avons pas.
4. Nous permet d'acquérir des idées et des connaissances, et d'apprendre de nouvelles façons d'agir.
5. Nous aide à reconnaître et à récompenser les autres pour les contributions qu'ils apportent à la réalisation de nos objectifs et en accomplissant certaines actions à notre place.
6. Est importante lorsque les gens portent sur nous des accusations.

**L'Écoute active** est importante lorsque les gens nous demandent un conseil. L'écoute active :

1. Nous empêche de donner prématurément des solutions aux problèmes.
2. Nous aide à éviter ou à minimiser les conflits.
3. Nous procure la confiance nécessaire pour avancer un argument lorsque nous avons bien compris les idées de quelqu'un d'autre, à sa satisfaction.

### C. OBJECTIFS

À la fin de cette leçon, nous voudrions que l'étudiant soit en mesure de :

1. Acquérir les aptitudes nécessaires à l'écoute active et à l'écoute efficace.
2. Être au clair quant à la nécessité d'écouter avant de parler.
3. Parler d'une manière qui répond aux questions que les gens posent, parce qu'il a bien appris à écouter.

### D. MATÉRIEL REQUIS

**Début** • (Activité A) des pelotes de fil, de ficelle, de ruban, ou de corde.

**Connexion** • Leçons de l'étudiant et/ou Bibles.

## 2 FAIRE LE LIEN

### A. RÉCAPITULATION

**Prenez dix minutes pendant que les étudiants s'installent pour :**

1. Leur demander quel est le verset qu'ils ont choisi d'apprendre dans la leçon de mercredi. Donnez-leur l'occasion de le réciter par cœur.
2. Leur accorder un moment pour « se citer » à partir de ce qu'ils ont écrit dans la leçon de lundi. Assurez-vous de les éclairer sur toute citation qui ne refléterait pas la vie chrétienne de manière exacte. Cependant, les citations de cette nature ne se répètent pas dans chaque leçon.
3. Examiner les réponses qu'ils ont apportées au scénario de dimanche. Discutez des différentes réponses en terminant avec des réflexions sur « À propos de » de la semaine précédente, dans la leçon du moniteur.

Si vous avez un grand groupe, assurez-vous de la disponibilité de quelques adultes pour procéder à la discussion de cette section par petits groupes.

### B. ÉLÉMENTS COMPLÉMENTAIRES DE L'ÉCOLE DU SABBAT

- >> Service de chants
- >> Bulletin missionnaire : *Mission jeunes et adultes* (vous le trouverez sur le site [www.adventistmission.org](http://www.adventistmission.org), dans archives)
- >> Rapport sur les projets d'entraide

## 3 DÉBUT

**NOTE AU MONITEUR** : Créez votre propre programme en utilisant les options suggérées ci-dessous : Début, Connexion, Application, et Conclusion. Veuillez toutefois garder à l'esprit que les étudiants doivent avoir l'occasion d'échanger (participer activement et aussi les uns avec les autres) et d'étudier la Parole. Décidez d'un moment pour distribuer la leçon de la semaine ou pour attirer leur attention dessus.

## A. ACTIVITÉ A

**À vos marques** • Demandez aux étudiants de se mettre par groupes de cinq à sept personnes.

**Prêts** • Présentez un sujet provocateur ou controversé afin que les jeunes en discutent ou apportez un problème à résoudre. (Cela peut être fait sous forme de questions.) Ensuite, dites-leur qu'ils ont cinq minutes pour élaborer une liste de solutions.

**Partez** • Remettez à un étudiant de chaque groupe une pelote de fil, de ficelle, de ruban ou de corde. Ce jeune doit donner la pelote à la première personne qui se met à parler (*tout en gardant dans sa main le bout de la corde*) ; elle-même la passe à la prochaine personne qui prend la parole, et ainsi de suite. Quand ils auront terminé, demandez-leur d'examiner le schéma créé par la pelote selon l'ordre des personnes qui ont parlé.

**Bilan** • **Demandez : Est-ce qu'une personne a parlé davantage que d'autres ? Y a-t-il quelqu'un qui n'a pas du tout parlé ? Pourquoi, selon vous ?** (Ils étaient timides, ceux qui parlaient ne leur ont pas laissé l'occasion de le faire, nous n'avions pas assez de temps.) **À quoi aurait ressemblé le schéma de la pelote si on l'avait remise à ceux qui écoutaient plutôt qu'à ceux qui parlaient ?** (Nous aurions utilisé moins/plus de corde.) **Ceux qui écoutaient ont-ils joué un rôle ? Si oui, lequel ?** (Ils ont encouragé en silence ceux qui parlaient. Ils n'étaient d'aucune aide.) **Quelle attitude ceux qui écoutaient avaient-ils envers ceux qui parlaient ? (Ils faisaient confiance à ceux qui parlaient. Ils les encourageaient par leur communication non verbale.) Quelle attitude ceux qui parlaient avaient-ils envers ceux qui écoutaient ? (Ils profitaient de ceux qui écoutaient pour se rassurer.) Que nous révèle le schéma créé par la pelote au sujet de la discussion, et comment le groupe est-il arrivé à trouver une solution ?** (C'était/ce n'était pas vraiment un effort d'équipe.) **Cherchons ensemble et lisons Jacques 1.19,20. Comment ces versets pourraient-ils se rapporter à cette activité ?**

**Dites : La relation entre ceux qui écoutent et ceux qui parlent est particulièrement délicate. Pour que la communication soit efficace, il faut que quelqu'un écoute.**

**Demandez : Que pouvez-vous faire pour vous assurer que quelqu'un écoute et que chacun est entendu ?** (Prendre le rôle de l'auditeur autant que nous le pouvons.)

## B. ACTIVITÉ B

**À vos marques** • Faites asseoir les étudiants en deux rangées se faisant face.

**Prêts** • Faites sortir de la classe une des deux rangées d'étudiants. Pendant qu'ils sont dehors, dites au reste des étudiants qu'ils vont jouer au jeu du miroir. Ils doivent imiter ou copier tout ce que fait la personne qui est assise en face d'eux.

**Partez** • Faites rentrer le reste de la classe. Dites-leur de décrire à leur partenaire un incident embarrassant ou comique qui leur est arrivé à eux ou à quelqu'un qu'ils connaissent. Observez la classe, comme si rien de spécial ne se passait. Attendez-vous à des éclats de rire et/ou à de la confusion de la part des étudiants.

**Bilan** • **Demandez : Qu'y a-t-il de si comique ? Qu'est-ce que cela vous fait d'avoir quelqu'un qui imite tout ce que vous faites ?** (comique et bizarre). **Qu'est-ce que cela vous fait d'avoir à répéter chaque mouvement d'une personne ?** (C'est énervant parce que nous devons l'observer très attentivement. Nous n'avons pas le temps de penser à nous-mêmes.) **Quelle est l'importance de l'imitation ?** (Cela nous oblige à nous concentrer sur l'autre tout en essayant de penser comme lui.) **Quels sont les côtés négatifs de l'imitation, s'il y en a ?** (Les gens sensibles pourraient penser que nous nous moquons d'eux.) **Comment l'imitation peut-elle être utilisée comme technique d'écoute ?** (Nous montrons que nous sommes intéressés ou que nous comprenons ce que la personne nous dit. Nous lui répétons ce qu'elle nous a dit.) **Comment le texte de 1 Corinthiens 9.19-22 pourrait-il se rapporter à cet exercice ?**

Demandez à des volontaires de trouver le texte et de le lire, puis discutez-en.

**Dites : Un des points importants lorsque vous écoutez quelqu'un est de lui montrer que vous vous intéressez à ce qu'il dit en lui renvoyant ses propres pensées.**

**Demandez : Comment avons-nous fait cela au cours de cet exercice ?** (Se pencher vers l'autre, imiter ses expressions faciales.)

**Dites : Bien que dans cet exercice nous avons exagéré nos actions pour bien faire comprendre que nous voulions entendre ce que la personne en face de nous disait, voici ce que vous devriez faire.** (Vous pouvez en faire la liste écrite sur un tableau.)

1. Faites face à la personne et maintenez un contact visuel.
2. Gardez une position ouverte : ne croisez pas vos bras ou vos jambes.
3. Penchez-vous vers la personne.
4. Acquiescez de la tête.
5. Posez des questions ou résumez les propos de celui qui parle afin de clarifier ce que vous ne comprenez pas, sans toutefois l'interrompre.
6. Ignorez tout ce qui pourrait vous distraire. Ne regardez pas votre montre, ne répondez pas à votre téléphone portable.

## C. ILLUSTRATION

**Partagez l'illustration suivante avec vos propres mots :**

**Illustration 1.** Le président des États-Unis, Franklin D. Roosevelt, en avait assez de faire de larges sourires à tout le monde et décida d'utiliser un stratagème afin de découvrir si l'on faisait vraiment attention à ce qu'il disait. Lorsqu'une personne s'approchait de lui avec la main tendue, il souriait de toutes ses dents en disant : « J'ai assassiné ma grand-mère, ce matin. » Les gens répondaient automatiquement par des commentaires tels que « Très bien ! » ou « Continuez ce travail extraordinaire ! » Personne n'écoutait réellement ce qu'il disait. Personne, sauf un diplomate étranger.

Quand le président lui dit : « J'ai assassiné ma grand-mère, ce matin », le diplomate répliqua d'un ton léger : « Je suis sûr qu'elle le méritait ! » — Richard Breusch, dans Paul Lee Tan, *Encyclopedia of 15,000 Illustrations: Signs of the Times* [Encyclopédie de 15 000 illustrations : Signes des temps], © 1998 Paul Lee Tan. Tous droits réservés. Database © 1998, NavPress Software.

**Illustration 2.** « Il existe une forme de surdité connue des médecins, où la personne affectée est en mesure d'entendre tout, excepté les mots. D'autre part, l'oreille, en tant qu'appareil auditif, peut être si parfaite qu'elle peut entendre le tic tac d'une montre ou le chant d'un oiseau. Mais à la suite d'une blessure au cerveau et non plus simplement à l'oreille, tous les mots prononcés dans la langue maternelle de cette personne deviennent inintelligibles comme s'il s'agissait d'une langue étrangère.

Donnez-lui un livre et il peut lire et comprendre comme jamais auparavant, mais toute parole qui lui est adressée atteint sa conscience non comme un mot, mais seulement **comme un son** » — W. H. Thomson, dans Paul Lee Tan, *Encyclopedia of 15,000 Illustrations: Signs of the Times* [Encyclopédie de 15 000 illustrations : Signes des temps], © 1998 Paul Lee Tan. Tous droits réservés. Database © 1998, NavPress Software.

**Bilan • Demandez : Qu'est-ce que l'une ou l'autre de ces illustrations, ou les deux, vous inspirent à propos de l'écoute efficace ? Comment écouter de façon à faire une différence dans notre monde, en particulier en tant qu'agents du royaume de Dieu ?** (Acceptez les différents points de vue de vos étudiants. Faites remarquer qu'écouter n'est pas seulement une affaire d'oreilles. Nous ne pouvons pas non plus faire mine d'écouter.) Demandez aux étudiants de lire ensemble **Jacques 1.19**.

## 4 CONNEXION

### A. FAIRE LE LIEN AVEC LE ROYAUME

**Partagez ce qui suit avec vos propres mots :** Les agents du royaume de Dieu doivent être disposés à se rendre là où d'autres ont peur d'aller, parce qu'ils sont en mission pour Dieu. **Matthieu 5.13-16** compare les croyants au sel et

à la lumière. Le sel n'est d'aucune utilité quand il reste dans la salière. Il doit être versé et mélangé pour être efficace. Il change la saveur de tout ce à quoi il se mêle. Quand le sel est utilisé en quantité insuffisante, les mets sont insipides, et trop de sel rend la nourriture immangeable. Si le sel n'est pas salé, il n'a aucune raison d'être.

Dans le même ordre d'idées, la lumière est inutile si elle est recouverte. Mais si vous la mettez dans un endroit obscur, elle chasse les ténèbres. L'obscurité n'a jamais pu prendre le dessus sur la lumière.

Les chrétiens ont l'obligation de s'impliquer dans la vie des gens qui ne croient pas en Dieu, et de partager la lumière qu'ils reçoivent en vivant conduits par son Esprit.

## **B. FAIRE LE LIEN AVEC L'ILLUSTRATION**

**Demandez au préalable à quelqu'un de lire ou de raconter l'histoire contenue dans la leçon de sabbat.**

**Demandez : Quel rapport cette histoire a-t-elle avec l'écoute ?** (Androclès a dû surmonter sa peur du lion avant de l'approcher et de comprendre de quoi le lion avait besoin. De la même façon, nous devons mettre de côté nos craintes et nos idées préconçues, afin d'écouter et de comprendre les autres.)

**Que s'est-il passé après qu'Androclès eut porté secours au lion ?** (Le lion l'a emmené chez lui et l'a nourri.) **En quoi cela ressemble-t-il aux relations que nous avons avec les gens ?** (Lorsque nous écoutons les gens et prenons le soin de satisfaire leurs besoins, ils nous permettent de faire partie de leur monde. Nous pouvons, ensuite, leur parler du nôtre, du royaume de Dieu.)

**Partagez les idées suivantes avec vos propres mots :**

Pratiquer l'écoute active signifie participer entièrement au processus de communication. Cela signifie écouter tout ce que l'autre a à dire. Cela veut dire aussi s'écouter soi-même. Vous devez être sensibles aux signaux que vous

envoie votre propre corps. Vous devez prendre conscience de l'impact de votre langage non verbal dans le processus de communication. L'écoute active requiert que vous soyez attentif aux messages verbaux aussi bien que non verbaux que vous envoyez à la personne en face de vous.

Rappelez-vous que nous avons dit, la semaine dernière, que 93 % de la communication est non verbale. Votre posture et votre comportement reflètent votre intérêt. Cela peut être démontré de plusieurs façons.

**Dites : Asseyez-vous de nouveau l'un en face de l'autre. Je vais vous donner des directives et je demanderai à ceux qui sont à ma droite de les exécuter. Ceux qui sont à ma gauche feront le contraire.**

1. **Faites face à la personne qui est devant vous.**
2. **Adoptez une position d'ouverture aux autres.**
3. **Penchez-vous légèrement vers la personne.**
4. **Ayez un bon contact visuel avec elle.**
5. **Soyez à l'aise et détendus.**

**Maintenant, changez de rôle : chaque équipe exécute le contraire de ce qu'il vient de faire.**

**Bilan • Demandez : Comment vous êtes-vous sentis en constatant que quelqu'un vous démontrait de l'intérêt de façon non verbale ? Comment vous êtes-vous sentis en voyant que quelqu'un vous rejetait par son comportement non verbal ?**

**Dites : Essayez de montrer votre intérêt pour les gens par votre communication non verbale. Ainsi que le dit Paul dans Romains 1.14 et 16, nous devons nous occuper des gens qui ne croient pas comme nous. Trouvez ensemble le texte et lisez-le.**

## **C. FAIRE LE LIEN AVEC LA VIE**

**NOTE :** Pour le scénario suivant, utilisez des descriptions d'habillement jugé original ou excentrique dans votre région.

**Dites : Un adolescent vêtu de noir et portant de multiples piercings, des tatouages, et coiffé d'une façon étrange, fait son entrée sur le terrain de jeux de votre école chrétienne. Il n'a pas l'air d'être ivre ou sous l'influence de la drogue. Comment l'approcherez-vous ? Si le même adolescent avait l'air ivre, drogué ou violent, que feriez-vous ou que devriez-vous faire ?**

**Bilan** • Donnez du temps aux étudiants de débattre ces questions et d'y apporter des réponses. (Dire « Salut ». Lui poser des questions à propos de ses tatouages, de ses piercings ou de ses cheveux ; lui demander s'il vit dans le voisinage. Si quelqu'un semble avoir pris de la drogue, est ivre ou violent, s'éloigner rapidement, se mettre à l'abri ou se diriger vers l'adulte le plus proche. Appeler la police si le garçon est incontrôlable.)

## 5 APPLICATION

### A. ACTIVITÉ D'APPLICATION

**Partagez ce qui suit avec vos propres mots :**

Il existe trois modes d'écoute de base, mais un seul est réellement efficace.

1. **Dans l'écoute compétitive**, nous sommes davantage intéressés à faire passer notre point de vue qu'à comprendre ou explorer les opinions de quelqu'un d'autre. Soit nous surveillons des occasions pour parler, soit nous recherchons des failles ou des points faibles à attaquer. Nous faisons mine de prêter attention, mais en réalité, nous attendons le moment opportun pour nous exprimer, formuler une objection, tout en nous préparant à attaquer l'autre. Les nombreuses conversations qu'avait Jésus avec les Pharisiens sont de multiples exemples d'écoute compétitive. Voyons ensemble deux exemples dans **Marc 2.23-3.6**. Demandez aux étudiants de lire l'histoire. Discutez avec eux de ce que les pharisiens ont dit ou fait pour démontrer qu'ils ne portaient

pas un intérêt authentique à ce que Jésus avait à dire.

2. Dans **l'écoute passive**, nous sommes vraiment intéressés à entendre et à comprendre le point de vue de la personne en face de nous. Le problème, c'est que nous assumons que nous entendons et comprenons correctement ce qu'elle dit. Nous n'avons pas le souci de clarifier quoi que ce soit avec notre interlocuteur. L'entretien de Jésus avec Nicodème dans **Jean 3.1-9** en est un exemple. (Demandez aux étudiants de lire le passage.) Nicodème est venu, de nuit, parler à Jésus pour deux raisons : parce qu'il était profondément intéressé et parce qu'il était soucieux de ce que les autres membres du Sanhédrin (le conseil des Juifs) allaient penser de lui. À cause de ce conflit intérieur entre sa position en Israël et les enseignements de Jésus, Nicodème ne devint pas un croyant à ce moment-là. Mais d'après le texte biblique, il le devint plus tard. (Voir Jean 7.50-52 ; 19.38-42.)
  3. **L'écoute active** est la technique d'écoute la plus efficace. Dans l'écoute active, nous voulons comprendre ce que dit notre vis-à-vis, ce qu'il pense, ressent, ou ce dont il a besoin. Nous vérifions avec lui que nous avons bien saisi ce qu'il exprime. Nous attendons d'être sûrs d'avoir bien compris avant de répondre. Nous répétons ou paraphrasons ce qu'il dit afin que tout soit clair pour chacun. La conversation de Jésus avec la femme Samaritaine, dans **Jean 4.7-26**, nous donne un bon exemple de l'écoute active. Jésus n'a pas seulement répondu aux paroles de la Samaritaine, mais aux besoins de son cœur. Lorsqu'elle essayait de changer de sujet, il y revenait toujours pour lui faire comprendre qu'il était le Messie, car c'est justement lui qu'elle cherchait.
- Répartissez les étudiants en trois groupes. Assignez à chacun un mode d'écoute et demandez-leur de donner une démonstration de ces différentes techniques par des mises en situation.

**Bilan • quand vous avez été l'objet de l'écoute compétitive ou passive ?** (Je me suis senti sur la défensive, non écouté et incompris.) **Qu'avez-vous ressenti en agissant ainsi ?** (Étrange ; cela ne me ressemblait pas ; c'était bien.) **Réfléchissez à un moment où vous avez agi de ces manières-là avec vos amis ou votre famille. Comment les choses se sont-elles passées ? Que ferez-vous différemment la prochaine fois ? Trouvez d'autres exemples bibliques de gens qui utilisaient ces trois techniques d'écoute dans leurs conversations entre eux ou avec Jésus.**

## **B. QUESTIONS D'APPLICATION**

1. Pourquoi est-il très important d'écouter les gens qui ne sont pas des chrétiens ?
2. Quels genres de propos devez-vous vous attendre à entendre lorsque vous écoutez des non-chrétiens ?
3. Quels pourraient être les messages sous-entendus dans ce qu'ils expriment ?
4. Y a-t-il des dangers à se lier d'amitié avec

des gens qui n'ont pas les mêmes croyances que vous ? Lesquels ?

5. Quand avez-vous eu pour la dernière fois une longue conversation avec un non-chrétien ? De quoi avez-vous parlé ? Avez-vous pu parler de votre foi ou de vos expériences de foi ? Sinon comment en parleriez-vous dans l'avenir ?

## **6 CONCLUSION**

### **RÉSUMÉ**

**Faites la conclusion, avec vos propres mots, à partir des idées suivantes :**

De grandes compagnies internationales comme Nike, Pepsi-Cola, Fila, 7-Up, BMW et Sony ont réussi parce qu'elles ont su écouter leurs clients. Ces compagnies offrent des produits qui sont rapidement consommés, qui se démodent ou s'usent en peu de temps. Parce qu'en tant qu'agents du royaume nous avons tant à offrir, nous devons écouter avec attention ceux qui sont dans le monde, autour de nous.

