

## Seriez-vous prêt à relever le défi de 5 minutes de générosité ?

« Pardonnez encore, encore et encore. Et ne supprimez jamais une impulsion généreuse. » –  
Épictète

« Des milliers de bougies peuvent être allumées à partir d'une seule bougie, et la vie de la bougie ne sera pas raccourcie. Le bonheur ne diminue jamais en étant partagé. » – Bouddha

Avez-vous déjà été témoin d'actes de gentillesse se produisant sous vos yeux ? Ils sont nombreux : un jeune homme qui aide une dame âgée à traverser la rue, un passant qui sourit à la personne qu'il rencontre sur le trottoir, une personne qui offre un repas à un sans-abri sans qu'il n'ait rien demandé, etc. Quelle est votre réaction face à ces initiatives altruistes ? Est-ce que cela renforce votre confiance en l'humanité ?

Nous sous-estimons souvent l'impact de la gentillesse et des services désintéressés. Les leaders, quant à eux, savent que de petites actions peuvent avoir un impact considérable sur autrui. C'est d'ailleurs entre autres pour cette raison que les leaders sont admirés. Ils apportent leur aide et sont prêts à donner d'eux-mêmes : leur expertise, leur temps et leur soutien. Ils sont conscients que même cinq minutes peuvent améliorer la vie de quelqu'un. Ils ne rendent pas service pour obtenir quelque chose en retour : ils trouvent beaucoup de satisfaction à aider les autres, et ces derniers se souviennent longtemps de ces « mini actes » de bonté. Ainsi, leur réputation de générosité envers les autres se développe et se confirme.

Dans une entrevue avec Dan Schawbel publiée dans *Forbes*, le professeur Adam Grant fait part de ses perspectives sur le succès. Contrairement à ce que l'on pourrait penser, ceux qui font preuve de générosité – avec leur temps, leurs compétences, leur écoute et leur personne en général – ne se font pas exploiter ou « manger la laine sur le dos » par leur entourage. Au contraire, Adam Grant soutient qu'ils ont tendance à mieux réussir, car aider les autres les fait grandir et progresser. Être altruiste implique de nous décentrer de nous et de nous concentrer sur les autres, ne serait-ce que pour quelques minutes, démontrant ainsi notre ouverture et l'importance que nous accordons à nos relations. Adam Grant souligne également que l'entraide peut être révélatrice : une personne digne de confiance répondra par la réciprocité lorsqu'elle reçoit une faveur.

Cependant, il est crucial de reconnaître qu'il n'est pas toujours nécessaire de donner. Selon Grant, il existe trois principales mentalités dans les relations personnelles :

1. **Les preneurs** privilégient leur gain personnel en toutes circonstances. Ils cherchent à tirer profit de ce que les autres peuvent leur offrir. À court terme, ils peuvent réussir, mais ils

réalisent rapidement que les autres ne sont pas disposés à les aider en retour. Par exemple, un ami qui s'attend toujours à ce que les autres paient ses billets de théâtre recevra bientôt moins d'invitations.

2. **Les matcheurs** cherchent à établir une situation de commerce équitable. Ils adoptent une approche de contrepartie qui semble juste en surface, mais qui ne favorise pas le développement de relations authentiques. Par exemple, une amie pourrait vous aider à déménager à condition que vous lui rendiez le même service.
3. **Les donneurs** cherchent à rendre service et à aider les autres, indépendamment des avantages potentiels. Ils veulent sentir qu'ils peuvent changer les choses pour autrui et offrent généreusement de leur temps, de leurs conseils et de leurs ressources. Bien entendu, ces comportements peuvent tous être appropriés selon les situations. L'objectif est de trouver un équilibre entre donner et recevoir.

Selon Grant, étant donné que les donneurs sont souvent les plus prospères et les plus respectés à long terme, il suggère aux gens de cultiver l'habitude de donner sans rien attendre en retour. De plus, lorsque nous aidons les autres, nous en retirons toujours une certaine satisfaction en retour. Par exemple, lorsque Roger déneige le trottoir de sa voisine âgée, il éprouve un sentiment de bien-être et de satisfaction personnelle pour avoir pu lui être utile. En adoptant plus souvent ce rôle de donneur, les individus peuvent accroître leur respectabilité auprès de ceux qu'ils assistent.

D'autres chercheurs renforcent les arguments de Grant. Bob Burg et John David Mann affirment que passer d'une approche centrée sur « moi » à une approche centrée sur « vous » conduit à des résultats inattendus. Ils soutiennent que l'état d'esprit généreux est la clé d'une vie riche et épanouissante. Voici quelques gestes gentils et simples que vous pouvez poser au quotidien, selon les rédacteurs du magazine *Oprah* :

- Prendre le temps de guider une personne qui semble perdue.
- Offrir un café à un collègue ou à un ami.
- Écrire une note de remerciement à un professeur qui a eu un impact sur votre vie.
- Poser la question sincère « Comment ça va ? » à quelqu'un et écouter sincèrement la réponse.

Gardez à l'esprit que la générosité ne se résume pas seulement à donner votre temps ou votre argent ; elle inclut également une générosité du cœur et de l'esprit, qui implique d'offrir gentillesse, empathie et compréhension aux autres. Les possibilités sont infinies et ne sont limitées que par votre imagination et votre volonté d'apporter un petit coup de pouce aux autres.

## Autoévaluation rapide

Sur une échelle de 1 à 10, dans quelle mesure êtes-vous généreux ? Expliquez votre réponse dans votre journal d'apprentissage.

## Votre défi

Pour développer votre réflexe de générosité, cette semaine, nous vous invitons à être particulièrement bienveillant envers les personnes qui vous entourent. Comme le suggère Grant, cinq minutes suffisent. Chaque jour cette semaine, au moins trois fois par jour, rendez service à quelqu'un dans votre entourage ou même à quelqu'un que vous ne connaissez pas. Déterminez vous-même en quoi consisteront ces gestes, qui peuvent être planifiés ou spontanés. Cela peut impliquer de donner un peu de votre temps, de partager vos connaissances, d'écrire une note de remerciement, d'aider un ami à accomplir une tâche, etc.

Notez dans votre journal d'apprentissage tout ce que vous avez fait, comment vous vous sentiez avant de réaliser ces gestes, pendant que vous les réalisiez et après les avoir réalisés ainsi que les réactions des autres.

## Réflexion

Répondez aux questions suivantes dans votre journal d'apprentissage.

1. Comment avez-vous décidé qui bénéficierait de vos faveurs ? Comment avez-vous choisi le service que vous alliez rendre à ces personnes ?
2. Vous avez noté comment vous vous sentiez avant, pendant et après votre action. Quelles conclusions pouvez-vous tirer de vos sentiments à la lumière de ce que vous avez écrit ?
3. De même, vous avez gardé une trace détaillée de la réaction des autres à votre générosité. Quelles conclusions pouvez-vous en tirer à ce sujet ?
4. Quel a été l'impact de ces gestes de générosité sur vos relations avec les autres ? Sur votre perception de vous-même et des autres ?
5. En général, avez-vous tendance à être plutôt un preneur, un matcheur ou un donneur ? Est-ce que cela dépend des circonstances ou de votre humeur ? Expliquez vos réponses.
6. Que peut enseigner cet exercice aux leaders ? Selon vous, lequel des trois modes (le donneur, le preneur, le matcheur) un leader génial devrait-il le plus souvent adopter avec son équipe ? Pourquoi ? Est-il possible d'adopter le comportement de preneur tout en restant un formidable leader ? Expliquez vos réponses.
7. Comment les leaders peuvent-ils inciter les membres de leur équipe à faire de la place à la fois à l'altruisme et à l'entraide dans leur vie ?

Faites part de vos réflexions à votre équipe de rétroaction.

## Plan d'action

Dans votre journal d'apprentissage, décrivez trois actions spécifiques que vous entreprendrez dès maintenant pour (a) augmenter les occasions de servir les gens autour de vous et pour (b) encourager ce comportement chez les autres.

**Roxanne :** J'ai fait une découverte formidable cette semaine : l'importance de la générosité. En prenant un peu de mon temps pour aider ma voisine et en étant plus attentive aux besoins des autres,

j'ai beaucoup appris... En fait, je me suis rendu compte que j'étais un peu égoïste. La vie va si vite, et il est facile de se concentrer uniquement sur ses propres affaires pour respecter ses échéances et ses obligations. Mais tu sais, je crois que la vraie richesse réside dans la générosité. En plus, ça profite à tout le monde !

**Roger :** Ce que tu dis est vraiment super, Roxanne. Oui, ça crée un effet boule de neige. Quand on est généreux, ça inspire les autres à l'être à leur tour. Ça me rappelle une citation de Martin Luther King : « La question la plus persistante et urgente de la vie est : que faites-vous pour les autres ? »

**Roxanne :** Oh oui, je suis tout à fait d'accord. En plus, c'est tellement gratifiant de sortir de soi-même et de ses préoccupations pour s'ouvrir au monde.

**Roger :** Bon... Tu m'as convaincu d'intégrer plus de générosité dans ma vie. D'ailleurs, est-ce que tu as besoin d'aide pour quelque chose ? J'ai cinq minutes à te consacrer !