

1299

FLM

739

Le plus important:faire, Ecouter parler

Au cœur de l'action

La sociabilité est l'une des notions les plus importantes dans la vie humaine. Faire, écouter et parler sont des éléments clés qui viennent façonner cette aptitude et tendance des individus à vivre ensemble et à établir des relations interpersonnelles positives et pacifiques. Il est difficile d'en prioriser un seul puisque idéalement, une sociabilité riche repose sur un équilibre des trois. Cependant, aux fins de ce texte, j'examinerai la puissance et les avantages de « faire ». Dans le présent travail, j'explorerai comment les gestes peuvent transmettre une intention, comment ils permettent aux individus de mieux réussir, et comment ils en disent plus long que les mots.

Tout d'abord, l'action de faire a une valeur inégalée puisqu'elle permet de transmettre une intention sans avoir besoin de paroles. Les actions peuvent communiquer des émotions, des valeurs et des priorités de façon beaucoup plus directe et concrète que les mots. Dans certaines situations, les paroles peuvent être mal interprétées, oubliées avec le temps ou même perçues comme peu sincères, tandis que les gestes posés délibérément sont réfléchis et tendent à laisser une impression durable. Par exemple, lorsqu'on aide quelqu'un sans qu'il le demande, on démontre non seulement de l'empathie, mais aussi une volonté et une réelle attention à l'autre. Et les bienfaits qui en découlent sont nombreux : on aide à créer une communauté plus positive en favorisant l'entraide, la connexion et l'humanité. On peut dire que les actes deviennent une forme de communication universelle qui dépasse les barrières de la langue et de la culture.

Deuxièmement, agir est d'une signification indiscutable puisqu'il peut permettre de donner sa pleine mesure et d'occasionner de meilleurs résultats. Certes, l'être humain en apprend beaucoup en écoutant, mais il en apprend énormément par les rétroactions, les défis et les erreurs. Selon les experts, l'expérience acquise par le biais d'une action complétée serait plus profondément ancrée dans la mémoire que l'information absorbée de façon passive. Prenons la pêche comme exemple. J'ai beau lire plein d'articles et regarder des tutoriels pour savoir comment m'y prendre, mais ce n'est qu'en me rendant in situ, à faire de la « vraie » pêche, que j'en découvre beaucoup plus. Il y a de nombreux facteurs qui entrent en jeu et qui peuvent influencer sur les résultats... Quel temps fait-il? Quels poissons sont dans les eaux où je pêche, etc. C'est en procédant par essais et erreurs que je saisis quels appâts ou quelle technique peuvent donner une meilleure prise selon la situation présente. Ce même concept, c'est-à-dire que le succès ne vient pas seulement d'une idée brillante, mais d'efforts répétés et d'un travail acharné, peut s'appliquer de façon universelle dans la vie de tous les jours. C'est comme l'a déclaré le célèbre Thomas Edison : « Le génie, c'est 1 % d'inspiration et 99 % de transpiration. »

Enfin, pour renforcer davantage la portée et l'impact des actes dans le cadre de la vie sociale, on peut s'appuyer sur l'idée que les gestes parlent plus fort que les mots. Il est relativement facile de parler ou de promettre quelque chose, mais sans une action concrète, ces paroles perdent rapidement leur crédibilité. Par exemple, dire que l'on soutient un ami n'a pas le même poids que d'être réellement présent pour lui dans un moment difficile, que ce soit en validant ses sentiments, en l'aidant à résoudre un problème ou tout simplement en faisant une activité avec lui. Les actions demandent souvent un

effort réel, du temps et parfois même des sacrifices personnels, ce qui leur donne une plus grande valeur. Elles démontrent un engagement et une sincérité. Dans la vie quotidienne, les gestes gentils marquent souvent profondément les gens et restent gravés dans la mémoire à long terme, ce qui raffermi les relations interpersonnelles et aide à créer un monde meilleur.

En conclusion, bien que faire, écouter et parler soient tous essentiels à la sociabilité humaine, les bienfaits des actes concrets sont irréfutables. Ces petits (ou grands) gestes laissent souvent leur marque, soit en permettant de communiquer sans avoir recours aux paroles, ou en menant à de meilleurs résultats, ou en nous permettant d'agir avec authenticité afin d'aider les autres et de maintenir des relations de qualité. L'action de faire peut transformer des idées, exprimer des émotions et avoir un impact réel sur les autres. Et ce sont ces actions qui définissent véritablement qui nous sommes, ce que nous valorisons et la manière dont nous choisissons d'interagir avec les autres dans la société.