

Cultiver le réseau de relations

Carl George

Développer une Vision pour le Ministère en Petit Groupe

Dans votre développement en tant qu'animateur de petits groupes, il est important de développer une vision de ce que votre ministère peut devenir, de ce que vous pouvez devenir en dirigeant un groupe. Nous n'avons pas encore abordé la conduite de la réunion elle-même. Ce sera pour une prochaine série.

La Constitution du Noyau et la Légitimité du Ministère

Nous nous concentrons actuellement sur la participation des participants à la réunion. Nous partons du principe que vous avez, tout d'abord, trouvé un responsable pour qu'il prenne en charge votre rapport ministériel, et que votre ministère est légitime au sein de votre église. Nous partons également du principe que vous avez été chargé de recruter un noyau pour votre groupe, une personne capable de vous assister et une autre de vous remplacer dès qu'elle aura compris ce que vous allez lui enseigner en tant que responsable en formation.

Inviter les Participants et la Force du Noyau

Au cours de cette session, nous allons examiner le processus d'invitation des participants au groupe afin que vous puissiez animer la réunion. Vous n'êtes pas obligé de le faire seul si vous avez constitué un noyau. Vous, votre apprenti et votre assistant pouvez-vous réunir et réfléchir ensemble aux personnes à inviter à la réunion. Puisque nous avons affaire à un petit groupe, réfléchissons un instant aux calculs. Vous visez 10 personnes pour votre réunion. Votre noyau est composé de trois personnes. Si vous parvenez à inviter chacun deux personnes supplémentaires, six et trois personnes, vous obtenez neuf. Si vous en trouvez une de plus par hasard, vous avez les dix personnes recherchées.

L'un des secrets pour bien démarrer avec un noyau, c'est qu'on a déjà atteint un tiers de l'objectif avec le noyau lui-même. Et on peut quasiment garantir leur participation. Mais il faut maintenant l'élargir. Et voici ce que nous avons appris : pour organiser régulièrement des réunions avec une dynamique de groupe de 10 personnes, il faut qu'elles soient suffisamment grandes pour que vous puissiez vous cacher un peu si vous êtes trop blessé pour le montrer, ou suffisamment petites pour que vous puissiez obtenir l'aide dont vous avez besoin, car vous avez le temps d'être écouté. C'est ce qu'un groupe de 10 vous apporte. Un groupe de quatre ou cinq personnes est trop petit pour que vous puissiez vous cacher. Il y a donc des moments où il sera gênant d'être présent. Un groupe de 15 ou 16 personnes n'a pas le temps d'écouter votre

histoire et vous ne vous sentez pas pris en compte. Donc, viser ce groupe de 10 personnes est un nombre assez efficace pour gérer un groupe.

Gérer la Taille du Groupe et l'Assiduité

Mais les problèmes d'assiduité étant ce qu'ils sont, les problèmes de santé étant ce qu'ils sont, les horaires de travail et les horaires de voyage étant ce qu'ils sont, si vous n'avez pas un nombre plus grand que celui avec lequel vous cultivez une relation, quand viendra le moment d'avoir une réunion, vous n'aurez pas 10 personnes présentes. Au fil du temps, nous avons appris qu'il faut entre deux et deux douzaines et demie de personnes avec lesquelles on communique activement pour compter dix participants à une réunion.

Et on se demande : « Et s'ils étaient tous présents ? » Eh bien, la réunion serait très remplie. On aurait 25, 27, 30 personnes. « À quelle fréquence cela se produit-il ? » Occasionnellement. Pouvez-vous gérer cela ? Oui, ils peuvent le faire pendant une nuit ou deux. Mais après quelques réunions en grand nombre, au-delà de dix personnes environ, le sentiment d'intimité disparaît, la qualité de l'attention diminue, et c'est la tempête. Et personne ne vient. Autrement dit, il n'y aura que dix personnes. Et le nombre de participants diminuera considérablement. Après la réunion, les participants consoleront l'animateur en lui disant combien ils regrettent la baisse de participation. Mais quelqu'un dira, sur le pas de la porte, juste avant de prendre sa voiture : « Mais vous savez, c'est l'une des meilleures réunions que nous ayons eues depuis des mois. » Et ce à quoi ils pensent, c'est que la réunion est devenue suffisamment restreinte pour redevenir intime. Et ils savouraient le plaisir de pouvoir s'écouter sans se sentir pressés ou à l'étroit.

L'Importance de Former de Nouveaux Leaders

C'est pourquoi nous devons constamment former de nouveaux leaders afin que, lorsque les groupes dépassent la dizaine de participants en moyenne, nous disposions des ressources de leadership nécessaires pour permettre au leader de se lancer et de développer un autre groupe avant que nous ne devenions définitivement trop nombreux pour être gérés efficacement. C'est pourquoi nous recherchons des groupes qui se multiplient dès qu'ils dépassent 10 membres. Nous souhaitons que le leader se soit remplacé et soit parti. Ainsi, l'intimité – et avec elle, quoi – est primordiale, car les gens se sentent vraiment aimés lorsqu'on prend le temps d'écouter leur cœur.... Et on ne peut pas le faire à la va-vite. Les bilans cardiaques ne peuvent pas être pris à la va-vite. Il faut donc prévoir du temps lors de la réunion pour que chacun puisse s'exprimer et ressentir l'amour et le soutien du reste du groupe.

La Sélection des Personnes à Inviter

Maintenant que vous constituez votre groupe, votre noyau, et que vous commencez à dresser la liste des personnes à inviter, il vous sera facile de trouver 10, 15, 20 noms. Certaines églises ont formé leurs fidèles à accepter une liste de l'église comme base pour intégrer des personnes à leurs groupes. Ce n'est pas une mauvaise façon de procéder, mais ce que nous avons appris, c'est que votre personnalité en tant que responsable de petit groupe est unique. Et tout le monde ne vous accueille pas en tant que personne. Et ce n'est pas une question de méchanceté, de malveillance, ni même de déficience de votre part. C'est juste que chacun a des préférences. Il trouve certaines personnes plus accessibles que d'autres. Il préfère être avec certaines personnes plus que d'autres.

Nous avons étudié cela avec les sociogrammes. Nous avons pris des groupes de personnes inconnues et les avons regroupées. Ensuite, nous les avons séparées, placées dans d'autres groupes, puis séparées à nouveau, puis regroupées dans d'autres groupes. Ainsi, en quatre ou cinq heures, nous avons eu un groupe d'inconnus qui ont échangé leurs partenaires tout au long de la matinée. Ensuite, nous avons fait un sociogramme et nous avons demandé : « Pendant la première heure, pour quelle personne avez-vous eu le plus d'énergie et aimeriez-vous à nouveau être dans un groupe ? » Et vous savez, ils pouvaient presque toujours en nommer une ? Ils trouvaient quelqu'un dans ce groupe qu'ils trouvaient plus intéressant que les autres. Ensuite, pendant la deuxième heure, nous leur avons demandé : « Avez-vous trouvé quelqu'un de particulièrement intéressant et passionnant pour qui vous aviez plus d'énergie ? »

Et nous avons répété la même chose pendant la troisième heure. Ensuite, nous avons réuni ce groupe et, vous voyez, une salle de bal pleine de gens peut être tout aussi heureuse, car ils sont ravis d'être ensemble, car ils ont trouvé l'alchimie qui rend le début d'une relation agréable. On appelle cela l'attraction affinitaire : on écoute ce que les gens disent, ce qu'ils ressentent pour les autres avant de les soumettre à un devoir. Si vous utilisez votre ordinateur, que vous copiez la liste des codes postaux et que vous la distribuez, vous n'obtiendrez rien de tout cela. Vous obtenez une liste de personnes, que vous devez appeler et collaborer avec elles. Et vous découvrez que seul un petit nombre d'entre elles vous répondent réellement.

L'Utilisation des Listes et le Principe d'Affinité

Eh bien, il n'y a rien de mal à distribuer ces listes si elles étaient reprises dans six semaines, deux mois environ, et qu'elles disaient : « Ceux que vous n'avez pas contactés et ceux qui n'ont pas répondu, nous souhaitons les ajouter à la liste de quelqu'un d'autre. » Et ils les reprennent. Ce serait une bonne utilisation des listes, car le principe d'affinité serait alors à l'œuvre. Vous pouvez désormais dire à un responsable de groupe : « Veuillez vous concentrer sur les hommes, les femmes, les couples ou les enfants. » Vous pouvez lui expliquer certains

paramètres que nous aimerions appliquer à votre campagne de recrutement, si nécessaire. Mais en général, au fil du temps, les responsables de groupe dirigent qui ils veulent. Alors, qui pouvez-vous attirer ? Qui pouvez-vous former ? Et nous avons constaté qu'il est tout aussi simple de dire : « Réfléchissez à qui vous pouvez inviter à une réunion. Inscrivez-les sur votre liste. Invitez-les. S'ils viennent et qu'ils apprécient, ils reviendront. Déclarez qu'ils sont sur votre liste et nous ne transmettrons pas leur nom à quelqu'un d'autre. En tant qu'équipe, nous aimerions le savoir – nous savons que les membres du personnel vous le disent. « Informez le personnel de qui vous vous occupez. » Ainsi, le personnel ne se concentrera pas sur certaines de ces personnes. Il les confiera à vos soins. Il s'efforcera de trouver une place pour ceux qui n'ont pas trouvé leur place dans les groupes existants.... Nous préférons donc, autant que possible, confier la responsabilité de la liste à ceux d'entre vous qui animeront un groupe. En effet, les personnes qui viendront à votre invitation seront plus susceptibles de recevoir vos soins que celles dont le nom vous est simplement attribué. N'oubliez pas que notre objectif est de valoriser les personnes et de prendre soin d'elles, de leur témoigner de l'amour. Et si elles se choisissent elles-mêmes comme candidates à vos soins, la transition vers les soins sera réussie et plus susceptible d'être heureuse.

L'Exemple du chien: Être Choisi et Choisir

Nous avons acheté des chiots pour nos enfants. Je dis bien « Chiots », car les Dogues s, de par leur histoire, ne sont pas très intelligents et parviennent à se faufiler dans la circulation. Et même un Dogues s ne fait pas le poids face à un camion. Nous avons donc appris que les Dogues s ne sont pas des animaux de compagnie permanents dans une famille s'ils se faufilent dans la circulation. Nous avons donc eu plusieurs expériences avec des Dogues s. Mais je me souviens de la fois où nous avons opté pour notre premier Dogues s. Nous étions un peu inquiets, car nous avons rencontré des Dogues s que nous n'aimions pas particulièrement. Et pourtant, nous en avons vu d'autres qui nous avaient beaucoup impressionnés. C'était avant les Golden Retriever et les Labrador Retriever. Des amis avaient des Dogues s et ils nous en ont vendu.

Nous sommes donc allés au chenil et j'ai dit à l'homme : « Nous allons investir beaucoup d'argent dans ce chien. Ce sont des animaux assez chers. Comment pouvez-vous m'assurer que nous allons l'aimer ? »

Il a dit : « Je n'en ai jamais eu un seul en retour, Monsieur. »

J'ai dit : « Est-ce parce que vous avez une politique qui ne permet pas de les retourner ou qui ne permet pas un retour ? Qu'est-ce que c'est ? »

Et il a dit : « Non. Tu seras heureux avec le chien que tu ramèneras à la maison. Je te le garantis. »

« Donc, une garantie d'un an. Parfait. Je dois prendre la route, alors donnez-nous le chiot. »

Il a dit : « Oh non. Pas si vite. » Il a dit : « Viens ici sur le porche. Il faut qu'on parle. » On est montés sur le porche, et je m'attendais à un sermon sur les soins à apporter aux dogues. Et il n'a pas parlé des dogues. Il voulait parler de la météo, de la chasse et de tout ce qui se passe sous le soleil.

Au bout d'un moment, je me suis demandé : « Quand est-ce qu'on en arrivera au point ? » Et j'ai dit : « Écoute, il faut vraiment que je me mette en route. »

Il a dit : « Encore un peu de temps. »

Et j'ai dit : « Que se passe-t-il ici ? »

Il a dit : « Je vais t'expliquer. » Il est allé dans la cour et a pris un des chiots. Il nous l'a tendu en disant : « C'est ton chiot. »

J'ai dit : « Quoi ? Montre-moi. Conformité, couleur, endurance ? Comment prends-tu cette décision ? »

Il a dit : « Je ne l'ai pas fait. Ce chiot a repéré tes enfants. Il est le seul à leur prêter attention et il les suit joyeusement partout dans le jardin. » Il a ajouté : « Il est fait pour toi. »

Nous l'avons accueilli chez nous et, tant qu'il a tenu le coup, il était fait pour nous. Il était le compagnon affectueux de notre famille. Et je me suis dit : « C'était tellement logique. Nous n'avons pas choisi le chien. C'est le chien qui nous a choisis. » Il y a quelque chose de presque théologique là-dedans, cela signifie simplement ceci : si vous invitez quelqu'un chez vous et qu'il répond présent, il y a de fortes chances qu'il réponde à vos autres initiatives. Et vous venez de créer l'un des meilleurs couples de personnes pour un véritable ministère. Car si vous avez des problèmes de personnalité et d'alchimie derrière tout cela, le reste est une croissance dans d'autres domaines. Nous aimerions donc que chaque leader ait été choisi en quelque sorte par ses disciples. Et bien sûr, si vous invitez des gens et qu'ils acceptent votre invitation, ils entrent dans votre orbite. Et s'ils restent avec vous un certain temps, ils sont prêts à accepter votre ministère dans un nombre croissant de domaines.

Prioriser les Contacts et Optimiser les Invitations

Il vous faudra maintenant prioriser vos contacts afin d'optimiser vos chances de succès avec le moins d'invitations possible. Réfléchissez bien. Parmi toutes les personnes que vous aimeriez inviter, lesquelles sont les plus susceptibles de vous répondre ? Imaginez que vous deviez envoyer 50 invitations pour réunir les 10 personnes souhaitées. Ce ne serait pas si mal. Vous diriez : « Je serais terriblement déçu si 40 personnes ne venaient pas à ma réunion. »... Très bien. Alors, soyez vaincu si vous le souhaitez. Votre entraîneur s'en chargera s'il est compétent. Et sachez que si vous en avez obtenu six dès le premier soir, c'est phénoménal. Un chacun. C'est du bon matériel.

C'est le talent des recruteurs de championnat. Et ils vous encouragent sans cesse jusqu'à ce que vous ayez le nombre dont vous avez besoin régulièrement.

Mais lorsque vous réfléchissez à ceux qui vous répondront, pensez à ceci : certaines personnes ont besoin de relations. Généralement, les nouveaux membres de vos églises sont parmi les plus avides de nouvelles connexions. Et quiconque prête attention aux nouveaux membres ou aux nouveaux visiteurs de l'église – car les recherches nous le montrent : les églises qui invitent accueillent plus de fidèles que celles qui n'invitent pas. Quand quelqu'un vient à l'église et y va, savez-vous tout ce qu'il a fait pour y arriver, surtout s'il a des enfants ? Il s'agit d'une tâche logistique considérable : sortir de la famille, se mettre au lit le samedi soir, organiser la lessive, sortir du lit, prendre le petit-déjeuner, affronter la circulation, et enfin entrer dans l'église. Ces personnes ont fait un effort héroïque rien que pour être sur place le dimanche matin.

L'Accueil des Nouveaux et l'Importance de la Bienveillance

Maintenant, si quelqu'un leur montre un peu d'attention et prend au sérieux le geste très sérieux qu'ils ont fait de disponibilité envers l'Église, la probabilité qu'ils restent pour voir ce qui se passe ici est très, très élevée. En tant que chercheur, si vous êtes prudent, vous pouvez aller vous poster sur les marches des églises et voir des couples sortir, s'arrêter et échanger des conversations du genre : « Je pense qu'on va se plaire ici » ou « Je ne pense pas qu'on ait réussi le test ici. » Parce qu'ils se demandent : « Je me demande comment les gens réagissent à notre égard. » Et si on les aborde, les salue chaleureusement, engage la conversation, les présente à des amis, la probabilité qu'ils reviennent est très, très élevée.

Si, en revanche, ils entrent dans le bâtiment, en ressortent et tout le monde s'en moque, la probabilité qu'ils reviennent est très faible. Les recherches sont très cohérentes à ce sujet. Que se passerait-il si une personne sur dix dans votre église était responsable de petit groupe, une autre sur dix était apprentie responsable, une autre sur dix était hôte ou hôtesse, de sorte que grâce à ces trois personnes – trois sur dix dans votre église –, elles étaient activement ouvertes à l'accueil de nouveaux visiteurs.

Pas simplement « Bonjour. Comment allez-vous ? Ravi de vous accueillir à notre culte. » Mais partageaient-elles réellement café, rafraîchissements, biscuits, tout ce que vos convictions vous permettent dans le cadre d'un petit groupe comme à la maison ? Elles y sont invitées. À votre avis, quelle serait la qualité de l'invitation dans une église qui compterait autant de personnes bien connectées, exerçant un ministère légitime au sein d'un groupe de soutien, capables de partager non seulement leur amitié, mais aussi celle de neuf autres membres de leur groupe. « J'ai un groupe d'amis. On se retrouve toutes les deux semaines. On adorait que tu viennes nous rencontrer. Qui sait ? Tu trouveras peut-être un ami pour la vie ici ? »

Et la nouvelle personne dit : « Je pense que je vais aller voir ce groupe et voir ça. »

Si vous avez beaucoup de ces personnes qui vous invitent, ce n'est qu'une question de semaines, peut-être de quelques mois, avant que toute personne qui viendrait dans votre église ne trouve l'endroit où elle avait besoin d'être soignée et aimée.

Devenir une Personne Attirante et Accessible

Il est donc essentiel d'être accueillant. Mais quel genre de personne faut-il être pour être suffisamment attirant pour que les gens vous apprécient et aient envie de vous fréquenter ?

Cela peut vous surprendre. Mais tous ceux qui invoquent le nom de Christ comme Seigneur et Sauveur ne sont pas forcément accessibles ou agréables.... Nos recherches nous apprennent que les facteurs de popularité dans le monde, dans certaines limites, contribuent également à la popularité dans l'Église en termes de personnalité. Imaginez maintenant qu'il existe un principe que nous puissions vous enseigner et qui vous assurerait de devenir suffisamment attrayant pour que les autres veuillent passer plus de temps avec vous. Quel intérêt y aurait-il à connaître ce principe ? C'est un principe clé : vous pouvez le cultiver comme un élément de votre personnalité. Ce faisant, vous pouvez multiplier votre attractivité. Voici ce que c'est. Ce n'est pas un signal très compliqué. En tant que symbole, c'est très simple.

Les grincheux ne sont pas accessibles. Le pouvoir d'un sourire est si grand que j'ai rencontré un Européen qui s'est vu proposer de créer une entreprise de l'autre côté de la frontière, dans un autre pays. Le problème, c'est qu'il ne connaissait pas la langue du pays. Mais il a été mis au défi d'être le seul représentant de son entreprise dans cet autre pays. Désespéré, il a accepté un emploi, sachant que s'il ne produisait pas de résultats, il n'en tirerait pas un centime. Mais il était tellement désespéré qu'il est parti à l'étranger et, là, il se retrouve face à un pays peuplé, sans savoir qui parle sa langue. Il en connaissait deux, dont l'anglais. Et il ne connaissait pas la langue du peuple.

Il m'a dit : « Je savais que je devais rencontrer beaucoup de gens pour nouer les contacts nécessaires à la réussite de notre entreprise. » Il m'a dit : « J'ai décidé de faire deux choses. D'abord, d'être entouré de gens. Ensuite, j'ai décidé de sourire constamment. » Il se tenait devant un miroir et s'entraînait à sourire.

Très vite, ses dents se sont mises à esquisser un sourire très séduisant. Puis, il se rendait dans les lieux publics – tramways, bus, etc. – et il mettait un point d'honneur à être maladroit. Dès qu'il en avait l'occasion, il bousculait les gens au point de devoir s'excuser. Avec son grand sourire, il disait, d'abord en anglais, puis dans sa langue maternelle : « Excusez-moi. » Et si les gens répondaient dans l'une de ces deux langues, son sourire lui permettait de poursuivre la conversation. Et il tissait les liens nécessaires.

Et aujourd'hui, si j'ai bien compris, il dirige une entreprise colossale, très lucrative et rentable dans un pays dont il ne connaît pas la langue. Je l'ai interviewé récemment, et il avait un sourire immense. Il avait compris le pouvoir et l'attrait d'un sourire. Ce que j'ai appris en matière de ministère, c'est que chaque contact a un potentiel de faire progresser le ministère. Chaque contact.

L'Importance des Contacts et de l'Accueil

Ce que j'ai appris des pasteurs novices, c'est qu'ils se considèrent comme accablés par leur ministère, car ils le perçoivent comme une perte de temps. Mais lorsque je les interroge sur leur travail, voici ce que j'ai découvert : ils s'attribuent du temps pour s'inquiéter, pour rêver, pour être attentifs. Or, rien de tout cela n'est légitime. Car ce qui compte, c'est le contact avec les gens, ou, dans certains cas, la préparation au contact.

Et chaque fois que vous êtes en contact avec quelqu'un, même si ce n'est que 30 secondes, vous avez l'occasion de l'apprécier. C'est pourquoi les salutations sont si importantes. C'est pourquoi les équipes de championnat se touchent beaucoup. Et c'est pourquoi les ministres laïcs efficaces se touchent beaucoup. Vous les observez. Lorsqu'ils se saluent, ils ne se contentent pas de se dire : « Comment allez-vous ? » (les bras tendus de chaque côté). La distance n'est pas valorisée dans la bienveillance. La sophistication a sa place dans les jeux de pouvoir du monde des affaires, mais pour montrer aux gens qu'on les aime, ce qui compte, c'est de montrer de l'enthousiasme. Et cela signifie que l'enthousiasme, une énergie positive, un grand sourire, une étreinte chaleureuse, une accolade rapide, tout cela est le fondement de la bienveillance. Et cela transmet aux gens un sentiment de valeur. Et dès qu'ils se sentent valorisés, ils s'ouvrent instantanément au ministère.

Un de mes amis, Alan Nelson, a écrit un livre intitulé « Le ministre de cinq minutes » . Il y racontait comment les événements marquants qu'il avait vus se produire durant ses années de ministère se produisaient par à-coups de cinq minutes. Un contact à la banque, une conversation après un petit-déjeuner, un contact, et il a commencé à comprendre que le ministère ne se pratique pas par heures, mais par moments. Et on commence à penser en termes de contact.

Voilà ce qui vous attend entre les réunions. Voyez-vous, pendant une minute cinquante-neuf, lorsque vous terminez votre réunion, jusqu'à une minute, lors de votre prochaine réunion, cela représente un intervalle d'une à trois semaines. D'accord ?

Désormais, chaque occasion de toucher les gens entre deux réunions les rend suffisamment enthousiastes pour vouloir revenir à la réunion suivante. Cela nécessite de multiples contacts. Heureusement, nous avons le téléphone, la voiture, nous avons des moyens de communiquer avec les gens. Et cela nous amène à un principe important du ministère : trouvez toutes les excuses possibles pour toucher les gens. Utilisez toutes les excuses possibles. Touchez les gens autant que possible. Si le seul contact que vous faites se résume à les appeler par leur nom et à leur dire « Bonjour » avec un grand sourire, c'est un contact ministériel. Car cela les a tenus au chaud, et ils attendent avec impatience la prochaine fois qu'ils vous verront.

Et savez-vous ce que le Saint-Esprit fait en coulisses dans ce genre de cas ? En coulisses, il pousse constamment ces personnes vers l'amour de Dieu. Et si le chrétien qu'ils connaissent – la personne qui prend soin d'eux –, si ce chrétien, chaque fois qu'il voit cette personne les reconforter et les toucher, ils sont immédiatement attirés dans cette relation. Ainsi, tout bien que le Saint-Esprit désire accomplir dans leur vie au contact d'un chrétien qui prend soin d'eux, c'est possible parce que vous avez laissé votre personnalité se développer par vos choix. Vous avez laissé votre personnalité se développer au point que le Saint-Esprit a trouvé en vous un outil facile à utiliser pour transformer la vie d'autres personnes.

Vous voyez, quand les gens se sentent en sécurité avec vous parce qu'ils savent qu'ils peuvent prédire : « Quand je vois cette personne arriver », il y a certaines personnes. On y pense. On pense à leur nom, on voit leur visage et on a envie de sourire intérieurement. Cette personne est une bonne personne.

Un jour, j'ai dit à ma secrétaire : « Dès que cette personne appelle, laissez-moi l'appeler. Car je sais une chose : peu importe l'ordre du jour, quand je raccrocherai, je me sentirai mieux. » J'ai entendu le témoignage d'une femme multimillionnaire. Elle a traversé une période très difficile. L'un de ses enfants était gravement malade. Elle a raconté comment, lorsque les chrétiens qu'elle connaissait sont venus chez elle, elle s'est sentie mieux. Après avoir vécu cette situation pendant des mois, avec une maladie chronique dans leur famille, elle a réfléchi un jour et s'est demandée : « Qui est-ce que je voudrais voir venir chez nous ? » Le personnel médical n'a pas fait grand-chose pour elle. Ses amis du monde des affaires non plus. Mais ces chrétiens – ceux qui ont proposé de prier pour elle –, lorsqu'ils sont venus, elle s'est sentie mieux. Grâce à ce contact, et à mesure que le Saint-Esprit continuait d'œuvrer dans la vie de cette famille, elle a fini par suivre ces chrétiens dans une église où ils ont pu entendre l'Évangile. Elle était ouverte à cela. Aujourd'hui, multimillionnaire, elle donne des millions de dollars à des causes chrétiennes. Elle vous dira que son intérêt pour l'Évangile est né de l'accueil positif qu'elle a reçu de chrétiens qui, par une simple visite, ont touché sa vie et ont voulu entendre parler de l'Évangile.