NOUVELLE REVUE THÉOLOGIQUE

65 N° 3 1938

La technique de l'abordage

Léon DE CONINCK (s.j.)

p. 302 - 315

https://www.nrt.be/en/articles/la-technique-de-l-abordage-3624

Tous droits réservés. © Nouvelle revue théologique 2026

LA TECHNIQUE DE L'ABORDAGE

La technique de l'abordage?... Sous ce titre, qui semble cacher ou promettre une tactique de bataille navale, je voudrais ranger certaines règles, fondées en psychologie, qui rendront l'abordage des âmes plus efficace. Il y a tant d'œuvres qui recrutent, il y a tant d'occasions où il faut arriver à convaincre, qu'il y a grande utilité à mettre à la disposition du zèle apostolique l'expérience... des commis voyageurs.

Car c'est en lisant un livre américain de Sherwin Cody : « *L'art de vendre* », que m'est venue la pensée de transposer toutes ces données sur le mode spirituel. Le volume est touffu, désordonné, mais bourré d'observations et d'expériences dont nous tirerons un immense profit.

Je range les avis sous trois rubriques : d'abord la psychologie de l'abordeur, puis celle de l'abordé, enfin la technique proprement dite de l'abordage.

I. *Psychologie de l'abordeur.*

La personnalité de l'abordeur est d'une importance capitale. L'idée qu'on veut apporter, le service qu'on veut rendre ne se voient pas dès l'abord. On ne voit que l'abordeur et de l'impression produite par sa première rencontre et ses façons de procéder dépend d'ordinaire l'accueil qu'on fera à ce qu'il entend présenter.

Y a-t-il un secret de la « bonne impression » faite ? Mais oui ! Et le voici. La réussite d'une affaire dépend presque toujours de l'action personnelle de celui qui s'en charge.

Déterminer les conditions d'intensité de cette action, c'est indiquer les conditions de succès.

a) Or l'intensité de l'action dépend d'abord de l'*enthousiasme*.

L'enthousiasme n'est pas une exaltation factice, qui peut inspirer des dithyrambes dont les fausses notes sont vite remarquées du public ; c'est la persuasion, dans laquelle on vit joyeusement, d'être capable de rendre de très gros services. Cet enthousiasme sera d'autant plus vif et plus durable que l'on **sera plus convaincu de l'importance du service rendu, de la**

nécessité où se trouve l'abordé d'accepter les services, s'il veut vraiment hausser son niveau de vie, de l'impossibilité dans laquelle est l'abordé de trouver ailleurs mieux que ce qu'on lui présente. Cet enthousiasme suppose donc une conviction personnelle forte, tellement forte qu'elle ne puisse plus se contenir dans le secret d'une âme.

C'est dire que la première qualité d'un abordeur, pour les affaires apostoliques, sera d'être un chrétien à haute tension — ce qui, d'après ce qu'on vient de dire, ne signifie ni un fanatique ni un bigot. L'enthousiasme est communicatif, s'il est vraiment proportionné à son objet : c'est un fait d'expérience.

L'enthousiasme, seul, vient à bout de l'apathie des abordés.

L'enthousiasme aussi fera fleurir les autres qualités nécessaires à la réussite : ces qualités, du reste, par voie de causalité réciproque, entretiendront l'enthousiasme.

b) Ce sera d'abord la *bonté*.

J'entends par là qu'il faut être désireux de rendre les services excellents, que l'on est précisément appelé à rendre. J'en parlais plus haut, soulignant la joie que cela met au cœur, de se dire capable d'aider. L'enthousiasme résultait de ce que l'on se considérait soi-même comme source bienfaisante. La bonté consiste à fixer l'attention sur celui qui sera le bénéficiaire éventuel. Réfléchissant à son indigence relative — il lui manque ce que j'entends lui apporter — et aux conséquences désastreuses qu'elle a pour lui, je me sens pris de pitié, c'est-à-dire normalement du désir de venir au secours de sa pauvreté, afin de le rendre aussi riche que je le suis. Cette bonté doit être cultivée afin qu'elle soit vraiment vivante dans le cœur et débordante. Encore une fois apparaît la nécessité de la formation préalable, en des cercles appropriés.

Enthousiasme et bonté : deux aspects différents d'un même état d'âme : « Je peux rendre un grand service ».

c) A cela se joindra, produit par les deux : le *courage*.

Car il en faudra : convaincre, ainsi que le mot l'indique : c'est, d'une certaine façon, vaincre. Et vaincre suppose aussi qu'on se batte...

De quoi donc est fait le courage de l'abordeur ?

D'abord de confiance en soi ; cette confiance s'alimentant à une double source : une source naturelle, qui est la connaissance des dons naturels qui font escompter l'avantage ; une source

surnaturelle : la certitude de la bénédiction de Dieu agissant en nous et par nous.

Il y a donc des dons naturels à cultiver : c'est la facilité de parole, la facilité de communication avec autrui, la facilité de la répartie spirituelle, le calme souriant de la possession de soi, le don de la sympathie qui n'est, en langage familier, que la « facilité à entrer dans la peau d'autrui ».

Cette confiance en soi n'est pas uniquement estime de soi : vanité ou suffisance. Elle doit se doubler d'une volonté joyeuse qui voit le but à atteindre, s'en éprend et marche avec décision, droit dessus. C'est encore une fois l'enthousiasme mêlé de bonté qui alimentera cette volonté, ce courage.

d) Nous disons volonté de marcher droit au but : oui ; mais à la condition d'y marcher avec *tact*. On pourrait aussi dire avec diplomatie, si aux yeux de beaucoup cela n'impliquait je ne sais quel manque de franchise.

Le tact sera cette finesse de perception qui permet de se rendre compte des possibilités psychologiques de l'abordé. On ne dit pas n'importe quoi à n'importe qui, n'importe quand. Tout ne fait pas la même impression sur tous. Les raisons objectivement valides ne sont pas nécessairement convaincantes. J'ai entendu vanter un jour quelqu'un de ce que tout était « logique » dans ses procédés et ses démonstrations. C'est excellent pour un livre. Mais dans le commerce des hommes la logique joue un petit rôle. Il faut servir à chacun les arguments qui le persuadent d'agir comme il faut. L'homme logique, dépourvu de tact, accumulera « les gaffes » et les échecs. Pis que cela : son manque de tact compromettra souvent le bon travail des autres.

e) Je me refusais à écrire « diplomatie » tout à l'heure parce qu'elle semble opposée à la *droiture*. Or l'abordeur doit être, et paraître avec éclat, un homme droit.

On ne doit jamais tromper ni simuler. Tout autre chose est ne pas rompre les chiens tout de suite, dévoiler exactement tout son dessein. Tel qui paraît devoir être fort apte à rendre service n'est peut être pas tant disposé en ce moment. Il est inutile de le convier, sous prétexte de droiture, à ce qu'il ne pourrait encore comprendre, ni par conséquent vouloir. On l'invitera à quelque chose d'autre qui, sans qu'il s'en doute, l'initiera, l'ouvrira en lui révélant des joies d'agir insoupçonnées.

Mais la droiture consiste surtout dans la sincérité de l'en-

thousiasme. Elle exclut absolument le désir de « rouler » quelqu'un..., la pensée même de ce succès assez mesquin qui fait s'exclamer : « Je vous ai eu aussi !... » La droiture, c'est la loyauté dans le service d'autrui. On n'aborde pas pour avoir à son tableau une pièce de plus ; on aborde pour rendre service à qui en a grand besoin. Cette droiture donne, au son même de la voix, un accent qui ne trompe pas.

f) Last, and not least. Il faut à l'abordeur une certaine *élégance extérieure.*

Il est incontestable que les conditions intérieures priment ; mais à ces énergies excellentes, essentielles, il faut un véhicule adapté.

L'abordeur doit plaire dès l'abord. Rien n'est important comme la première impression produite. Et la première est toujours produite par l'extérieur. Un commerce prolongé avec un homme, physiquement disgracié, peut être révélateur d'une telle valeur intérieure qu'on ne prend plus garde à la façade, derrière quoi se cache cette beauté spirituelle. Mais les démarches apostoliques sont brèves et d'ordinaire peu nombreuses. Il faut dès lors réduire au minimum, si pas à néant, les raisons de se hérisser de l'abordé.

L'abordeur sera donc « soigné ». La toilette doit être irréprochable. Il va sans dire que tous les abordés n'ont pas les mêmes exigences. Mais tant que celles-ci ne sont pas des péchés — on a toujours tort de ne pas y répondre.

La toilette qui donne bonne apparence est évidemment insuffisante. Les manières aussi doivent être avenantes, distinguées, sans préciosité ou prétention. Mais des rustres, si bien intentionnés qu'ils soient, ne doivent pas être lâchés chez n'importe qui.

J'hésite un peu à écrire ce qui suit. Mais je le fais tout de même, car la remarque, un peu bizarre mais juste, a une portée plus grande qu'il n'y paraît. Les Américains n'aiment pas que ceux qui prétendent leur offrir des produits à acheter... n'aient pas une haleine agréable. Les Américains ne sont pas seuls en cela... Souriez... et réfléchissez.

Et voilà ce qu'il faut exiger de l'abordeur.

Etudions maintenant l'abordé.

II. *Psychologie de l'abordé.*

Je ne sais si je devrais intituler ces remarques : qualités ou bien défauts de l'abordé. D'autre part, je ne puis prétendre que tout abordé sera toujours conforme au portrait que j'en trace ici. Je ne puis considérer que « l'homme moyen » ; c'est, je pense, le type courant. Si l'on ignore les dispositions, l'état de la défense, de la place à emporter, il est fort difficile d'imaginer un plan de siège. Voici donc ce qu'il ne faut jamais oublier avant d'aborder quelqu'un.

1. L'immense majorité des hommes est *indifférente* aux intérêts surnaturels, et par conséquent à ceux qui s'offriraient pour servir ces intérêts. L'angoisse métaphysique est le fait d'un petit nombre. Quelques-uns se trompent en abordant leur frère en humanité, parce qu'ils s'imaginent qu'il est préoccupé de choses divines, spirituelles. Ils ne peuvent que l'ennuyer ou l'irriter. Je me rends compte de l'impatience que je ressentirais si quelque voyageur de commerce s'offrait avec une inlassable insistance à me procurer une machine à coudre !...

Naturellement, il y a des âmes très préoccupées, hantées de l'Invisible divin.

Et tout aussi naturellement, une foule d'âmes sont simplement endormies « Dormiunt multi » disait déjà saint Paul. La préoccupation spirituelle est assoupie en elles, profondément. Mais enfin elle est là.

2. Si la multitude humaine n'est pas très agitée intérieurement de soucis supérieurs, ce n'est pas à dire que les âmes soient sereines : un monde de problèmes les inquiète et absorbe toutes leurs pensées, toute leur faculté de penser. Il est très difficile — et ce serait cependant nécessaire — de faire le recensement de ces questions vitales qui les obsèdent.

La situation économique absorbe quelquefois tout leur intérêt. La subsistance à assurer, le logis, la précarité du gagne-pain momentané... et toutes les amertumes que le malaise économique accumule dans un cœur... et l'exploitation de ces amertumes...

A côté de cela : la politique. Nous n'avons qu'à ouvrir les yeux et les oreilles. Ni le souci du pain, ni le souci unique du plaisir ne sont les seuls qui passionnent les hommes. La politi-

que aussi, même la politique internationale. Et nous voyons la violence que peuvent déchaîner les hommes quand leur opinion politique entre en ébullition...

Songez encore aux préoccupations d'ordre sentimental : espoirs et illusions, désillusions ou désespoirs, craintes seulement ou incertitudes : quand une âme est remplie de cela : l'aborder pour répondre à des questions concernant la vie surnaturelle n'a aucun sens. C'est comme si on allait indiquer à un passant le chemin : et vous ne savez pas où il désire aller, et il sait peut-être fort bien le chemin. Restent les soucis d'ordre familial : les drames familiaux souvent. La mort, la déchirure d'un foyer, les haines et disputes, les égarements des enfants, les malentendus quelquefois terribles...oui : cet homme, que vous allez aborder pour lui rendre service, doit être aidé. Mais savez-vous de quelle façon ? Êtes-vous sûr de son audience quand vous lui parlerez ? Répondrez-vous précisément aux angoissantes questions qu'il se pose ?

3. D'autres fois, vous aurez devant vous *une âme hostile,* aussitôt sur pied de guerre quand vous paraissez. Car elle se doute de ce que vous voulez et que précisément elle ne veut à aucun prix.

Je ne dis pas qu'il faut virer de bord et fuir ; mais l'abordage, qui veut vaincre ou convaincre, gagner une âme et non pas froisser inutilement ou endurcir encore plus, exigera certaines précautions. L'adversaire doit être abordé : mais d'une manière évidemment toute différente que l'indifférent apathique ou l'indifférent préoccupé d'autre chose seulement.

4. Quel que soit l'état des préoccupations intimes de l'abordé, il y a toujours des éléments extérieurs qui agissent puissamment sur lui et dont l'abordeur devra bien tenir compte.

C'est d'abord *l'impressionnabilité* de tout homme.

La publicité qui est devenue un art, dans toute l'étendue de la signification du mot, le prouve à l'évidence. Elle repose toute entière et doit tout son succès à cette plasticité émotionnelle de l'homme. On lui suggère facilement ce qu'il doit « penser », ce qu'il doit « dire », ce qu'il doit faire. Dans les affaires commerciales, le budget de la publicité est un gros poste ; mais il est d'un bon rapport.

Je n'examine pas en ce moment comment nous aussi devrions utiliser cet art de suggérer : mais simplement que l'homme y est

fort sensible. Vous abordez toujours un homme qui a été suggestionné. Par qui ?... Comment ?... Il y a une suggestion artificielle : c'est la publicité dont je viens de parler. Mais il y a aussi des agents de suggestion tout à fait naturels : c'est l'entourage familial, professionnel, social où l'on vit. Pour savoir l'état de la « pensée », du « sentiment » d'un homme, pour connaître l'orientation générale de sa vie, faites-vous donc une idée ou une image authentique de l'école qu'il fréquente ou a fréquentée, de l'usine, du bureau, du chantier où il travaille, de la rue où il habite, que dis-je, du bloc où il a son appartement. Il n'y a pas de règle générale à donner.

Mais cet homme, que vous allez aborder : c'est une âme formée sous toutes ces influences. Et qui dira celle qui l'emporte ?

De Notre Seigneur, saint Jean a dit un mot qui marque toute sa divine supériorité en apostolat : « Ipse enim sciebat quid esset in homine ».

5. Autant dire — et pourtant c'est une nuance en plus — qu'il ne faut pas oublier que l'homme est un être *grégaire*. Il serait plus poli de dire « social ». Mais on ne serait pas clair. L'homme agit « en bloc » et aime d'agir ainsi : c'est-à-dire il est conformiste : l'opinion courante, la mode en tout, détermine sa conception de la vie, pour l'ensemble comme pour le détail. Les moralistes appellent cela le respect humain : en y mettant alors une note de lâcheté... Soit.

Pour comprendre un homme, le mener : il faut le prendre comme il est ; cela comporte des conclusions assez contradictoires. Il sera d'une part très prudent de ne jamais aborder quelqu'un en public ; il vous refusera, par crainte et sous l'invisible pression de l'entourage qu'il sent ou s'imagine au guet... D'autre part, il sera quelquefois au contraire indiqué d'aborder en public : pour ne pas sembler faire les exceptions qui font jaser, provoquer des jalousies, voire des soupçons désagréables.

Quand vous abordez quelqu'un, n'oubliez pas que vous abordez un homme d'un milieu !

6. Etre grégaire n'est pas très humain : cela suppose de la lâcheté, mais surtout une grande impuissance, une infériorité d'ordre spirituel : on n'est en fait pas à même de penser tout seul ou de décider pour une foule de détails de la vie. On trouve plus aisé de s'en remettre au suffrage universel !

Au fond les hommes manquent de personnalité, mais ne prétendent pas qu'on les traite comme tels. Ils sont vaniteux, ils ont de l'*amour-propre* et n'entendent en aucun cas qu'on les tienne pour imbéciles. Plusieurs, pleins de bonne volonté, ne semblent guère se douter de l'erreur tactique grossière qu'ils commettent en s'efforçant de prouver, à grand renfort de démonstrations, que quelqu'un se trompe, ne sait pas ; mais, c'est en fait lui prouver qu'il n'est pas très malin. C'est même la seule chose qu'il comprend et cela ne le flatte pas, mais l'irrite. On ne gagne rien à cela.

L'homme est toujours honoré si on ne le tient pas pour un imbécile : même en cas d'erreur, il y a toujours moyen d'expliquer qu'on saisit très bien la raison de son attitude ou de son opinion. Mais le côté qu'il a envisagé n'est pas le seul...

Froisser l'amour-propre, ne pas tenir compte de l'amour-propre légitime, est une erreur qui coûte la victoire.

On voit que, si l'abordeur doit se travailler, il doit aussi étudier l'abordé.

III. *Les opérations de l'abordage.*

1. Avant toutes choses, il faut faire une remarque préalable : on n'aborde pas, en vue d'obtenir une décision importante et sérieuse, un homme qui ne peut pas vous prêter l'attention voulue. S'il est pressé, s'il est préoccupé intensément d'autre chose, inutile de l'aborder ni même de dire de quoi vous l'entretiendrez une autre fois. L'abordage, qui suppose une explication et une persuasion en vue d'une décision, ne doit se faire que quand il y a tout le loisir et toute la liberté d'esprit voulus. Faute de quoi, on aura un refus, peut-être à peine poli, et l'on sera bien empêché de recommencer.

C'est ainsi qu'il est dangereux d'accoster en rue : vous ne savez pas si votre interlocuteur n'est pas pressé. Il vous écoutera à peine, répondra un « oui » pour se débarrasser de l'importun que vous êtes. Votre affaire est de nouveau manquée.

Dans les grandes villes, les blocs offrent quelquefois des difficultés si l'on doit faire descendre les locataires jusqu'au rez-de-chaussée. La simplicité des mœurs les fait apparaître à une fenêtre du troisième ou quatrième étage. Ils regardent pour identifier le visiteur... et savoir s'il vaut la peine de descendre.

Quelquefois ils s'informent du haut de leur observatoire. Inutile de dire qu'un « abordage » est vain dans ces conditions.

Parfois aussi, ils descendent sur invitation, quitte à dire tout net et tout haut leur mécontentement d'avoir eu à se déranger « pour ça ! » — « On ne pouvait donc pas pousser cette circulaire dans la boîte aux lettres ? »

Bref, on n'aborde que dans des conditions de conversation facile. Et cela seul exige déjà du tact, du flair.

2. Cela supposé, comment espérer un abordage victorieux ?

Il y a d'abord une préparation générale — c'est-à-dire qui atteint tous ceux qu'on veut aborder — et éloignée.

a) Elle consiste dans un judicieux emploi de la « publicité » mise au service de Dieu. Je l'ai décrite, ici-même, en avril 1937 (p. 42 et suiv.). Les Ligues du Sacré-Cœur en pays flamand par exemple viennent d'éditer une très belle affiche en couleurs chargée de préparer une campagne pour le retour à la messe du dimanche. Il est évident que l'abordage est plus facile sur un sujet que les murs eux-mêmes ont déjà évoqué.

Il y a ensuite une autre préparation qu'il ne faut pas omettre si l'on veut vraiment remuer la masse : dégeler la banquise d'indifférence religieuse. C'est l'envoi, par colporteurs volontaires et par la poste — ce qui est plus onéreux —, d'une lettre, pour inviter d'une manière générale et annoncer une visite de recrutement, par exemple pour une association, une fête, événement paroissial important.

On pourrait déjà joindre une circulaire expliquant plus en détail ce qu'annonce la lettre, qui doit être une aimable invitation à prendre connaissance de la circulaire. Le ton de la lettre et de la circulaire doit déjà être tel que l'affaire soit sympathique et que la visite annoncée soit attendue et souhaitée. Il est difficile de donner une recette pour être aimable !...

Toutefois, je me hâte d'ajouter qu'il y a des circonstances où toute annonce de visite et toute lettre préparatoire est absolument contre-indiquée. C'est le cas notamment lorsqu'il y a lieu de craindre des consignes données par des clans adverses ou des conspirations de refus. C'est le cas encore lorsqu'il faut que les démarches s'accomplissent le même jour endéans quelques heures partout, afin d'éviter les manœuvres d'opposition. Il y a en apostolat, comme en guerre, des coups qu'on ne peut réussir que

par surprise, sans aucune publicité antérieure, de quelque nature qu'elle soit.

On peut aussi —c'est même tout à fait normal — annoncer à l'église que les sectionnaires de la paroisse passeront chez les paroissiens, pour inviter personnellement chacun à participer à ce qui se prépare.

Tout ceci : pour préparer les esprits et faciliter le travail des « abordeurs ».

b) Il ne doit pas s'écouler trop de temps entre cette préparation et l'abordage : c'est l'évidence même. Les visites doivent donc aussitôt commencer. Mais non point sans être dûment préparées elles aussi.

Nous supposons les abordeurs moralement équipés comme nous l'avons écrit, et bien au fait de la psychologie générale de la foule, esquissée plus haut.

Il faut répartir avec intelligence les paroissiens à aborder, en sorte que chacun aille trouver « les siens » et que le même ne soit pas entrepris par deux ou trois autres. Il y a de solides raisons de confier chaque rue, toute entière ou par parties, aux mêmes abordeurs. Il y a de non moins bons motifs pour confier, dans cette rue, telle ou telle famille à quelqu'un qui est en relations plus intimes avec elle et pour qui dès lors l'abordage, vu certaines circonstances, sera plus facile.

On voit de suite que l'abordage suppose une organisation d'action sérieuse ; mais quelle besogne on fait alors ! J'ai vu ainsi un comité de 80 paroissiens et paroissiennes travailler et réussir avec un dévouement émouvant.

Avant que cette flotille paroissiale n'appareille, elle a besoin d'instructions.

Chacun doit s'efforcer de connaître ceux qu'il va trouver, en sorte qu'on puisse, au cours de la conversation, montrer qu'on connaît « bien » celui qu'on aborde. Cette connaissance aura surtout pour objet ce qui intéresse ou préoccupe plus particulièrement l'abordé. Car c'est de là, généralement, qu'il faudra partir pour le déterminer à la fin. Cette recherche de la connaissance sympathique est l'affaire particulière de chaque visiteur. On comprend qu'il n'y a pas lieu de donner en public des indications. Une fois de plus on voit qu'en service sérieux d'Action catholique, **on ne peut admettre que des hommes discrets et pleins** de tact.

Mais il y a lieu, dans une réunion préalable, d'exposer les raisons convaincantes à servir aux abordés, de rechercher en commun l'opinion courante sur l'entreprise qu'on veut faire réussir, les ignorances, les malentendus, les oppositions probables, afin qu'on puisse en commun chercher et trouver les réponses et les mises au point à faire.

Inutile d'envoyer à l'abordage sans cela.

c) Il est pédant et presque insupportable de vouloir indiquer la marche de la conversation pendant l'abordage. Mais quelques indications sur l'orientation générale ne sont pas inutiles.

Le ton d'abord qu'il faut prendre. — Il faut montrer qu'on est venu par sympathie vraie pour celui qu'on visite, par estime pour lui. On tient à sa participation. On sait qu'il est homme sérieux, etc. Il ne faut jamais s'excuser d'être venu, ni plaider les circonstances atténuantes, ni adopter quelque forme de timidité que ce soit. Cela encourage l'opposition naissante, tandis que la politesse, la bonhomie résolue en impose.

Le sujet de la conversation. — Connaissant le genre d'occupations, de soucis même de l'abordé : on partira de là pour montrer à la fois qu'on le connaît. qu'on sympathise, surtout pour indiquer l'intérêt qu'offre pour lui ce dont on veut l'entretenir.

Probablement, il est très indifférent à cette affaire. Peut-être aussi que, tout au contraire, elle le hante. Il faut l'exposer avec chaleur, à son point de vue personnel, et montrer qu'elle répond à un désir qu'il avait sans trop s'en rendre compte.

Je rappelle ce que j'ai dit plus haut : il ne faut pas exposer *surtout des raisons valables objectives, mais de puissants motifs* subjectifs. Chacun ne se rend qu'à des raisons qui le touchent personnellement. Il sera très important de dire clairement, sans avoir l'air d'y insister toutefois, que d'autres, que l'abordé estime particulièrement, ont déjà donné leur assentiment (c'est pourquoi il est bon de s'en assurer à l'avance). C'est le procédé des invitations aux communions pascales des universitaires à Paris, signées de noms retentissants et multiples.

La conversation ne doit pas tourner au monologue. L'abordé doit être amené, non pas à discuter, mais à formuler son avis. Dire que, seuls les fripons et les imbéciles refusent n'est pas une tactique très adroite. évidemment. On doit laisser entendre **qu'on attend quelque hésitation, pour qu'elle s'exprime.**

Aussitôt il faut répondre à cette difficulté d'acceptation, même si elle n'est qu'insinuée. Mais il faut le faire avec doigté. Il est excellent de distinguer tout de suite en quoi vous pouvez très bien comprendre l'hésitation, mais vous mettrez tout de suite au point par une réponse nette.

Supposons une insolente fin de non recevoir, ou des réponses assez inintelligentes ou même subitement un énoncé de griefs : gardons-nous bien de nous emporter, ou de vouloir dire le dernier mot. Devant une grossièreté, on se lève, on s'excuse poliment, expliquant qu'on n'était venu que parce qu'une omission de visite eût pu sembler du mépris.

Et quant aux griefs, aux récriminations, écoutez avec sympathie : c'est très instructif ; il y aura peut-être moyen de répondre tout de suite et, en tout cas, une oreille attentive, bienveillante, et une promesse de prendre tout cela en considération, fera du bien aussi.

En tous les cas : du calme est nécessaire — et quelquefois héroïque. On se fera quelquefois l'effet d'être un chrétien livré aux bêtes ! Mais c'est le christianisme en perfection.

d) La *fin de la visite* doit se marquer par des décisions prises. Du reste toute la visite doit être ponctuée de décisions.

Il faut arriver à faire prendre la décision de vous écouter jusqu'au bout... et éventuellement de vous recevoir encore.

Il faut ensuite arriver à faire dire à l'abordé qu'après tout il ne perd rien à vous satisfaire d'une certaine façon. Que même il y aurait peut-être un intérêt, ne fût-ce que celui de la curiosité. Il faut même tenir en réserve un dernier argument, qu'on sert à l'improviste, au moment presque de prendre congé ; le visité, qui ne s'y attendait plus, n'en sera que plus frappé.

Enfin, si possible, provoquer un acte qui engage : par exemple, l'acceptation de cartes d'entrée. Je trouve cette idée fort ingénieuse.

L'avantage : c'est ne pas connaître les éléments de la psychologie que de s'imaginer que quelqu'un qui a « les cartes d'entrée » pour une réunion va les laisser moisir. Et ne songeons pas toujours aux bonnes âmes qui n'ont pas besoin de cartes pour venir. Que notre pensée soucieuse aille d'abord à ceux qui ne sont pas accoutumés à suivre les exercices paroissiaux, et qui, en fait de réunions, ne vont qu'au cinéma, ou à la plaine de football. Un ticket d'entrée est une future entrée.

Voici un spécimen de cartes semblables.

0141 Carte d'entrée pour l'ouverture	0141 Carte d'entrée pour le lundi	0141 Carte d'entrée pour le mardi	0141 Carte d'entrée pour le mercredi
0141 Carte d'entrée pour le jeudi	0141 Carte d'entrée pour le vendredi	0141 Carte d'entrée pour le samedi	0141 Carte d'entrée pour la clôture.

3. Voici les visites terminées.

Un bon curé aura fixé une limite de temps endéans laquelle toutes les opérations doivent être terminées. Le délai passé, il réunira tous ces apôtres laïcs et écoutera le récit des expériences faites. Quelles précieuses indications il recueillera !

Mais l'abordage n'est pas encore victorieusement terminé. Ce n'est que la première phase. Il en faudra une seconde. Elle sera un rappel : par lettres encore, qu'on ira porter en les remettant en mains propres ou en les glissant dans les boîtes aux lettres. Si l'on dispose de colporteurs volontaires, que chaque lettre soit à une adresse personnelle et sous enveloppe fermée.

Cette lettre doit être composée en tenant compte des réflexions entendues pendant le premier abordage. On pourra répondre à des difficultés, donner en tout cas un tour encore plus « ad homines » et rappeler ce qui a été dit, demandé, décidé.

Jamais on n'oubliera de remercier du bon accueil et de féliciter. Cette lettre peut s'adresser même à ceux qui ont été insolents. Car les félicitations montreront l'accueil général fait à l'initiative du curé : et rares sont les hommes qui aiment d'être à peu près seuls de leur espèce... J'ai vu le cas de gens d'abord insolents, gouailleurs, venant ensuite demander d'un air parfaitement innocent pourquoi ils n'avaient pas reçu, comme tout

le monde, les cartes d'invitation. Gardez-vous bien de répondre pourquoi. Excusez l'oubli et mettez-le sur le compte des occupations nombreuses du secrétariat... et lucratus eris fratrem tuum.

L'abordage est terminé. Il aura été une opération de grande envergure, toujours victorieuse. Car les abordeurs auront fait preuve d'une intensité splendide de charité apostolique. L'Eglise aura prouvé qu'elle est une mère gardant le souci de tous ses enfants et se dérangeant, comme le Bon Pasteur qui vit en elle, pour rechercher et ramener ses brebis.

Et même si ces brebis ne reviennent pas au bercail tout de suite, peu importe : une évidence leur a été donnée. L'Eglise ne se désintéresse pas d'eux, songe à eux, va encore à eux. Ils ne pourront pas l'ignorer. Et savoir, sentir qu'on a encore une mère pleine de sollicitude, n'est-ce rien ?

L. DE CONINCK, S. I.

Bruxelles, 4, rue des Ursulines.