

JEAN-CLAUDE MARTIN



COMMENT

AVOIR

LE

DERNIER MOT



DÉVELOPPEZ VOTRE SENS DE LA REPARTIE

POUR TOUJOURS RÉPONDRE

DU TAC AU TAC !

LE DUC 3
EDITIONS

*« Voici un ouvrage exceptionnel dans ses conceptions
et ses ambitions. L'auteur, grand spécialiste
de la communication, met ses connaissances au service
d'un objectif essentiel dans les relations : rester le maître
dans l'échange polémique. Des idées, des outils applicables par
tous pour maîtriser les relations avec les autres.
À lire absolument. »*

PROFESSEUR JEAN-CLAUDE ABRIC

Ancien directeur du laboratoire de recherche
en psychologie sociale de l'université de Provence,
auteur de *Psychologie de la communication* (Armand Colin).

DU MÊME AUTEUR, AUX ÉDITIONS LEDUC.S

La bible de la communication non verbale, 2010.

5 minutes pour convaincre, 2009.

Retrouvez nos prochaines parutions, les ouvrages du catalogue et les événements à ne pas rater. Votre avis nous intéresse : dialoguez avec nos auteurs et nos éditeurs. Tout cela et plus encore sur Internet à :

<http://blog.editionsleduc.com>

Maquette : Sébastienne Ocampo

© 2011 LEDUC.S Éditions

17, rue du Regard

75006 Paris – France

E-mail : info@editionsleduc.com

ISBN : 978-2-84899-433-8

JEAN-CLAUDE MARTIN

COMMENT
AVOIR
LE

DERNIER MOT



L E D U C . S
E D I T I O N S

*À mon petit-fils Florent,
pour qu'il ne laisse pas aux imbéciles
l'arrogance futile de se croire intelligents !*

SOMMAIRE

Avant-propos	7
PARTIE 1 : LES ATTITUDES GAGNANTES	13
PARTIE 2 : LES ATTAQUES	73
PARTIE 3 : LES PARADES	171
PARTIE 4 : LES RIPOSTES	227
En guise de synthèse	313
Un dernier conseil	327
Index des figures de rhétorique	329
Bibliographie	333
Table des matières	335

AVANT-PROPOS

« Ah ! si j'avais le sens de la repartie ! »

Polémique autour d'un mot...

Ne vaut-il pas mieux se donner raison à soi-même que de donner raison à l'autre ? Surtout si j'estime qu'il a tort ! Et même s'il a raison, ce n'est pas une raison pour qu'il la ramène et pérorer à la cantonade !

La raison n'a rien à voir là-dedans. Tous les jours, ou presque, en entretiens professionnels ou pas, vous entrez dans des joutes oratoires plus ou moins importantes, des débats d'opinions à n'en plus finir et vous en sortez souvent frustré, un peu désemparé et parfois rouge de colère contre vous-même. « Il a toujours le dernier mot celui-là. Ah ! si j'avais le sens de la repartie ! »

Le sens de la repartie n'est pas un sixième sens qu'on aurait greffé sur certains et pas sur d'autres.

Le sens de la repartie ? Cela s'apprend ! Nous avons tous commencé par « areu, areu » ne l'oubliez pas.

Quelques-uns sont sans doute plus extravertis. Certains ont appris sur le tas ou dans les livres. Par conseils interposés ou par expérience, ils ont trouvé des trucs pour s'en sortir, une

« mauvaise foi » qui leur sert d'argument et des savoir-faire qui vous laissent sur le derrière.

À vous d'en faire autant ! Au lieu de cela, vous restez coi, tout bête, bouche bée, le temps d'avoir tort.

Et pourtant vous aviez de quoi lui clouer le bec !

Qui d'entre vous ne s'est pas dit en sortant d'un entretien, d'une âpre discussion, d'un échange verbal difficile : « Pourquoi ne lui ai-je pas dit ça... », « J'aurais dû lui dire que... », « Pourquoi n'ai-je pas répondu ceci ? Il n'y avait qu'à lui rappeler que... ». Cela vous paraît évident maintenant !

Cela vous saute aux yeux aussi fort que ce qu'il vous a dit vous a sauté à la gorge.

Oui ! Mais c'est trop tard ! Vous ne pouvez pas revenir et lancer fièrement : « Quand vous m'avez dit ça, tout à l'heure, j'aurais dû vous répondre que... » Trop tard ! Et ce sentiment d'injustice mine votre bonne conscience.

Que s'est-il passé ? Oh ! peu de chose, il en faut si peu ! Vous êtes entré sans le vouloir dans sa propre façon de voir, de raisonner et de dire. Vous n'avez pas eu le recul nécessaire pour garder toute votre lucidité. Prenez garde, il y a tant d'éléments qui peuvent parasiter votre réflexion : le statut de votre interlocuteur, l'ambiance, l'enjeu, son type de raisonnement qui vous déstabilise, son assurance qui vous désarçonne, sa mauvaise foi qui vous surprend, vos propres préjugés et vos a priori qui ligotent votre cerveau...

Ce n'est que lorsque vous n'êtes plus sous influence que vos arguments se remettent en place.

Mais surtout, surtout, vous ne vous êtes peut-être pas assez préparé à toutes ces éventualités. Vous n'aviez pas les armes pour le faire. Il est temps de les fourbir !

Attaques et contre-attaques, parades et ripostes

Avoir le dernier mot signifie de façon plus ou moins inconsciente que l'on ne s'est pas fait piéger, que l'on a mis à terre les arguments de l'autre et que l'on sort gagnant d'une discussion, d'une dispute ou de toute confrontation verbale.

Avoir le dernier mot c'est esquiver le coup, c'est sortir la bonne parade au bon moment, c'est parfois attaquer le premier, c'est riposter aux attaques et ne jamais rester muet face à l'agressivité d'où qu'elle vienne et quelles qu'en soient les circonstances.

Avoir le dernier mot c'est même, parfois, être dans la nécessité de parler un peu de ce que l'on ne connaît pas beaucoup ou même de parler beaucoup de ce que l'on ne connaît qu'un peu.

Naturellement comme dans tout duel, les attaques, les parades et les ripostes se mêlent allègrement.

Il y a mille manières d'avoir le dernier mot, cela peut être un raisonnement gagnant, un contre-raisonnement inattendu, une formule qui déstabilise, une expression qui décoiffe, un calembour qui étonne, une analogie qui verrouille, une citation qui claque, un mot d'esprit qui force l'admiration... Et combien d'autres figures de rhétorique et de style pour vous aider à jouer de ce judo de l'esprit qui met l'autre au tapis... et vous empêche de tomber. Il suffit de les apprendre, de les pratiquer et de savoir quand et comment les utiliser.

Croiser le verbe, c'est comme croiser le fer, il faut avoir les techniques, beaucoup de pratique et quelques bottes secrètes...

Le bon mot au bon moment ?

Quand on parle du dernier mot, il s'agit rarement du mot que vous prononcez en dernier. Votre interlocuteur aura sans doute encore le temps de bafouiller quelques phrases sans effet, de « colérer » quelques injures plus ou moins expressives, il tâchera de sauver la face en bredouillant des justifications sans force. Ou alors, devenu muet, il laissera le silence compter les points de son K.-O. Mieux encore, il se rangera peut-être de votre côté. Que demander de plus ?

Au bout du compte, vous aurez gagné, il le sait, il le sent, vous l'avez convaincu et les observateurs présents aussi. Le dernier mot, c'est la réplique qui casse, le raisonnement qui marque, l'expression qui perdure au-delà de la discussion.

Personne ne détient la vérité, tout argument a son argument contraire, la différence est dans la manière de le présenter comme étant vrai alors qu'il n'est peut-être que « vraisemblable ».

Bien sûr, le comportement coopératif est souvent souhaitable ; bien sûr, on peut avoir chacun sa part de vérité ; bien sûr, il est préférable de rechercher un consensus qu'une dispute. Nous avons déjà suffisamment écrit sur la nécessité d'aller vers un accord plutôt que vers une confrontation, d'aller vers la collaboration plutôt que vers la compétition (lire *5 minutes pour convaincre*, Leduc.s Éditions).

Envoyer son adversaire dans les cordes relève parfois de la salubrité publique et de l'hygiène mentale !

À force de voir certains l'ouvrir un peu trop souvent et d'autres la fermer à longueur de temps, il serait peut-être utile d'inverser un peu l'ordre des dominants et de donner à tous les moyens d'avoir le dernier mot, le bon argument, le bon réflexe, la bonne repartie.

À armes égales !

Soyez attentifs à la forme de nos commentaires et de nos explications. Nous utiliserons nous-mêmes les outils que nous recommandons. Repérez les analogies, les formules, les métaphores, oxymores, antanaclases ou autres procédés de style et de stratégies dialectiques signalés par les mots en italique entre parenthèses (ici par exemple il s'agit d'un *effet de liste* !)... Ainsi, au fil des lignes et des pages, vous retiendrez quelques citations, appréhendez quelques types de raisonnement, vous vous imprégnez de ces « figures » de rhétorique qui vous éviteront de perdre la « face » (le rapprochement des mots : « figures » et « face » est une figure de rhétorique appelée *calembour*).

Notre intention est de vous immerger peu à peu dans ces procédés et ces stratégies pour qu'ils deviennent les vôtres.

Qui veut avoir le dernier mot doit mettre dans son carquois suffisamment de flèches pour choisir les bonnes (*analogie*), savoir quand les décocher et vers quelle cible. Voilà tout !

**Vous donner les moyens
de faire flèche de tout
bois, voilà notre objectif !
La cible dépend de vous.**

PARTIE 1

LES ATTITUDES GAGNANTES

Quelle que soit la situation, qu'il s'agisse d'attaquer, de contre-attaquer, de se défendre, de riposter, ou tout simplement d'avoir le raisonnement qui fait mouche, il vous faudra avant tout vous forger un moral de vainqueur et respecter des principes, des attitudes et des comportements indispensables.

L'attitude est d'abord un état mental. Cet état mental va conditionner vos comportements comme il conditionne les comportements de vos interlocuteurs. C'est donc d'abord votre état d'esprit qui fera de vous un bon débatteur.

Mais quels sont les moyens et les pratiques pour y parvenir ?

1

Parler le dernier ce n'est pas avoir le dernier mot !

Un petit dernier pour la route ?

La colère et la perte de sang-froid ne mènent à rien. Vous risquez même de dire des choses que vous regretterez d'avoir dites. Ce présupposé qui consiste à penser que celui qui parle le dernier a le dernier mot nous entraîne dans des disputes incontrôlées, infructueuses où, de toute façon, chacun campera sur ses positions. Et tour à tour d'en rajouter un petit dernier pour la route.

C'est le type même de la dispute conjugale ou de parents et adolescent qui, par ailleurs, peuvent très bien s'entendre. Dans ces situations à forte tension, on ne discute plus, on « dispute ». C'est, le plus couramment, mauvaise foi contre mauvaise foi. Personne n'écoute personne et les mots jaillissent comme des jets d'insultes qui éclaboussent les deux acteurs sans les mouiller.

Jusqu'à la dernière goutte qui, elle, peut faire déborder le vase... et éclabousser tout le monde. Ces situations, au quotidien, partent généralement d'un petit événement qui aurait dû rester sans conséquence.

ILLUSTRATION PAR L'EXEMPLE

Ils n'auront jamais le dernier mot !

La petite scène de ménage qui suit ressemble à bien des prises de bec qui tournent en règlements de comptes en partant d'un fait anodin. Une escalade dangereuse !

Lui : « Ah ! je ne trouve pas mes chaussettes ! »

Elle : « Tu n'as qu'à les ranger tes chaussettes. De toute façon tu ne trouverais pas de l'eau dans la mer ! »

Lui : « Je ne t'ai rien demandé ! J'ai juste dit : "Ah je ne trouve pas mes chaussettes !" Et tu en profites pour m'attaquer sur... »

Elle : « Tu n'as pas dit "Ah ! je ne trouve pas mes chaussettes", tu as dit "AAHHH ! je ne trouve pas mes chaussettes", en soufflant, et sur un ton ! Comme si c'était de ma faute. »

Lui : « Je n'ai pas fait "AAHHH" et je n'ai pas soufflé. C'est toujours le bordel dans cette maison ! Une chatte n'y retrouverait pas ses petits ! »

Elle : « Tu n'as qu'à t'en prendre à ton fils ! »

Lui : « Ah voilà, là, c'est mon fils ! C'est plus le tien ! Si tu... »

Elle : « Si tu n'es pas content t'as qu'à les ranger, tes affaires ! Je suis pas la bonne ici ! »

Lui : « Tu as vu sur quel ton tu me parles ! »

Elle : « Je te parle sur le ton que je veux ! Tu commences à me fatiguer à me critiquer toujours et sur tout. »

Lui : « Moi je te critique sur tout ? »



1. Parler le dernier ce n'est pas avoir le dernier mot !

Elle : « Oui ! et devant des étrangers encore, l'autre jour devant les Dupont... »

Lui : « Ah ! parlons-en de l'autre jour, elle est inconsciente ou quoi ? Elle est allée leur dire... »

Elle : « Je supporte pas quand tu dis "elle" ! Et en plus tu me traites de malade... »

Lui : « J'ai pas dit ça ! »

Elle : « Si tu l'as dit ! »

Lui : « Tu es d'une mauvaise foi ! »

Elle : « C'est toi qui parles de mauvaise foi ? Alors ça ! Tu viens de me traiter d'inconsciente et... Oh ! et puis tiens, je préfère m'en aller ! »

Lui : « Bien sûr ! Courage fuyons comme d'habitude ! »

Elle : « Je te laisse avec tes chaussettes ! Je vais faire des courses ! »

Lui : « C'est ça va dépenser dans les magasins, ça va te soigner... »

Elle : « Ah parce que tu me trouves peut-être trop dépensière aussi ! »

Lui : « Oh mais, tu t'en fous toi ! L'argent, ça va, ça vient ! Tu regardes pas à... »

Elle : « Et qui c'est qui a pris un abonnement à Canal+ et tout le machin qui nous coûte les yeux de la tête pour que tu regardes des matchs de foot à longueur de soirée ? »

Lui : « Tu vas me reprocher de regarder le foot maintenant ? »

Elle : « Et moi, je fais quoi pendant ce temps-là ? Tu t'es posé la question ? Non ! Tu es d'un égoïsme ! Tu ne penses qu'à toi, à ta petite vie bien tranquille, ton match, tes copains... Tes copains qui débarquent et... »

Lui : « Ah ! c'est mes copains maintenant ! Quand on s'est connus il y a cinq ans, mes copains tu les trouvais très bien... »

→

Si tu vois ce que je veux dire ! »

Elle : « Qu'est-ce que tu veux dire là ? Tu parles de... de... non mais tu es un tordu toi ! Pauvre type tu vas chercher des... tu... des trucs d'il y a cinq ans, tu... ! »

Lui : « Surtout un de mes copains ! Je me comprends ! »

Elle : « Je te rappelle que c'est pas moi qui suis venue te chercher si tu te souviens ! Il fallait y rester avec tes copains... Pauvre mec ! »

Lui : « Si je comptais sur toi pour me distraire avec tes hurlements de gueularde. »

Elle : « Tu veux te distraire ? Eh bien vas-y, cherche-les tes chaussettes, ça te fera une distraction... D'ailleurs je te signale que tu les as aux pieds, tes chaussettes ! »

Lui : « Oh merde ! Quelle conne ! Tu pouvais pas le dire plus tôt ? »

Elle : « Ah ! Ça, c'est un comble ! C'est moi la c... »

Cette saleté d'amour-propre mal placé !

Vous constaterez que, partant de la recherche de chaussettes, on en arrive à parler, un quart d'heure après, de l'aventure que madame a eue avant d'être avec son mari. Pour en arriver là, on est passés par l'éducation des enfants, la rencontre avec les Dupont, l'argent dépensé dans les magasins, l'abonnement à Canal+, le foot, les copains. Le coq-à-l'âne perpétuel sert à frapper tous azimuts. Une gesticulation de mots où l'on en arrive à bafouiller plutôt que de se taire.

Les injures et les invectives personnelles viennent se mêler à ce charivari de faits qui remontent à la surface (et je suis resté bien

1. Parler le dernier ce n'est pas avoir le dernier mot !

au-dessous des injures de la réalité) : « Je ne suis pas la bonne », « tu es inconsciente », « tu m'as traitée de malade », « tes hurlements de gueularde ! », « tu n'es qu'un égoïste », « tu es un tordu, toi », « pauvre mec », « pauvre type » « quelle conne ! », etc.

Vous connaissez ces scènes de ménage, vous les avez connues et vous les connaîtrez à nouveau, elles se ressemblent toutes un peu, même avec un vocabulaire plus châtié et moins outrancier. Étonnantes de stérilité, elles n'en sont pas moins très fréquentes.

Ce type de duel ne finira que faute de combattant. Sans gagnant, sans perdant. On se lance à la tête tout ce qui vient, quand ce ne sont pas les assiettes, et l'on essaye d'avoir le dernier mot au sens littéral du terme. Que le dernier mot soit bon ou mauvais, peu importe. Qui va lâcher le premier ? Affaire d'amour-propre mal placé ! Totalement improductif.

Pour avoir voulu le dernier mot, on se fait ensuite la gueule... jusqu'à en oublier le pourquoi !

2

Écoutez pour entendre !

« L'homme comme le lapin,
s'attrape par les oreilles ! »

Mirabeau savait de quoi il parlait : la force des mots, certes, mais cela est valable dans les deux sens. Pour être écouté il faut d'abord savoir écouter. C'est la première des bonnes attitudes à adopter. Comment voulez-vous avoir le bon mot au bon moment si vous avez oublié d'écouter ? Ou si vous écoutez mal ? Quelle que soit la situation, quelle que soit la tournure des événements et l'agressivité de votre interlocuteur c'est par les oreilles que vous l'attraperez (*métaphore*). Tous pavillons sortis, vos radars auditifs vous permettront d'entendre et de repérer les faiblesses de votre contradicteur pour avoir la bonne répartie au bon moment.

MÉTAPHORE

C'est une substitution de terme fondée sur la ressemblance entre les signifiés souvent stéréotypées. La métaphore pure va de l'abstrait au concret.

Ex : *Vous êtes la source de mes ennuis. Je suis au soir de ma vie.*

Attention danger ! Quand nous sommes dans un débat contradictoire, nous avons tendance à trier ce que nous dit l'autre et à n'entendre que ce que nous voulons ! Plus grave encore ! Un mot peut nous faire réagir, une contre-vérité nous faire bondir et nous sautons à pieds joints dans la contradiction... pour nous faire cueillir en plein vol par un : « Ne me coupez pas la parole ! »

Tout aussi dangereuse est notre écoute sélective, quand ce que l'on nous dit déclenche la réponse que nous nous préparons à faire : « Je vais le coincer là-dessus ! » Nous sommes alors tout à ce que nous allons lui lancer au visage et n'entendons plus le reste. C'est une situation que l'on connaît bien lors des interviews avec un mauvais journaliste. Ce journaliste-là a tellement préparé ses questions que pendant que vous répondez à la première, il pense déjà à la deuxième, quand vous répondez à la deuxième, il se prépare à vous poser la troisième et ainsi de suite... Il ne vous entend jamais réellement puisqu'il ne vous écoute pas vraiment ! Comment s'étonner après, en lisant ce qu'il a écrit, qu'il y ait de telles distorsions avec ce que vous avez dit ?

S'écouter en parlant, oui ! S'écouter parler, non !

Quelles que soient votre facilité d'élocution, la justesse de vos arguments et la crédibilité de votre raisonnement, méfiez-vous de vous. Le lapsus est vite arrivé, l'interprétation d'un sous-entendu, la dérive des mots, peuvent vous faire des crocs-en-jambe et vous vous retrouvez sur les fesses (*métaphore*) sans savoir pourquoi ! S'écouter en parlant, c'est maîtriser son débit et rester vigilant sur le sens de ce que nous disons, comme sur

2. Écoutez pour entendre !

les contresens que peuvent en faire les autres. Ce contrôle permanent vous permettra, le cas échéant, de corriger, de dissiper le possible malentendu, de clarifier votre expression tout de suite, sans attendre que votre interlocuteur s'engouffre dans la brèche.

Quand Georgina Dufoix dit à la télé : « J'ai des rapports fréquents avec le Premier ministre », elle s'entend et comprend que le mot « rapports » peut prêter à confusion (« rapports » : relations et « rapports » : sexuels. Une figure appelée antanaclase. Le même mot à significations différentes). Elle demande alors à ce qu'on refasse la prise. Heureusement qu'il s'agissait d'un enregistrement et pas d'un direct.

S'écouter en parlant, oui, mais évitez de vous écouter parler. Le locuteur qui, satisfait de lui-même, va mâcher

On n'est jamais aussi bien « desservi » que par soi-même !

certains mots, se gargariser d'une expression rare, se gloser de satisfaction, va faire passer une telle fatuité qu'il en deviendra ridicule et insolent aux oreilles des autres. Giscard est-il conscient de son gonflement de chevilles quand il dit le 8 avril 2005 : « C'est un texte facilement lisible, limpide et assez joliment écrit : je le dis d'autant plus aisément que c'est moi qui l'ai rédigé. »

ILLUSTRATION PAR L'EXEMPLE

S'ils s'étaient entendus dire...

Dominique de Villepin : « Le pétrole est une ressource inépuisable qui va se faire de plus en plus rare ! »

S'il s'était entendu, il aurait pu ajouter : « ... comme tout ce que l'on croit inépuisable. » Une pirouette et le tour était joué !

Nicolas Sarkozy : « L'UMP, une communauté dont l'ensemble des membres ne pose aucun problème, mais où il peut y



avoir quelques problèmes. » Cela veut dire que, mis à part le problème, il n'y a pas de problème ! Il est où le problème ? C'est l'auteur de la citation précédente !

S'il s'était entendu, il aurait pu ajouter : « ... quelques problèmes isolés qui n'ont pas valeur de généralité. » Et la contradiction s'effaçait par une causalité circulaire (raisonnement qui se mord la queue).

Raymond Barre (3 octobre 1980) : « Cet attentat odieux qui voulait frapper des Israélites qui se rendaient à la synagogue et qui a frappé des Français innocents qui traversaient la rue Copernic. » Celle-là, même avec une gomme et 2 litres de Blanco...

S'il s'était entendu, il aurait pu ajouter : « Tout aussi innocents que ceux qui se rendaient à la synagogue. »

Jean-Louis Borloo (28 juillet 2006) : « Les demandeurs d'emploi sont la principale richesse de ce pays. » On pourrait croire à un joli paradoxe, mais non, ce n'est qu'une expression malheureuse.

S'il s'était entendu, il aurait pu ajouter : « Une richesse potentielle qui ne demande qu'à s'exprimer et à produire... À nous de donner à cette richesse humaine les moyens de... » Ouf !

ILLUSTRATION PAR L'EXEMPLE

Ils se sont entendus dire...

Du lapsus *linguae* à l'acte manqué.

Michel Rocard (à l'université d'été de l'UDF 2006) commence son discours en affirmant : « Ma joie d'être au milieu des militants UMP ! » Et corrige aussitôt dans la gêne, rapidement et en bredouillant... « UDF » Des fois qu'on n'ait pas bien entendu dans son débit mitraillette ! Sa réaction souligne la gaffe par son bafouillage. →

2. Écoutez pour entendre !

Jean-Pierre Raffarin (16 octobre 2003) à l'institut des Hautes Études de Défense Nationale : « La dynamique de la dépense... euh ! de la Défense ! » Y aurait-il des problèmes économiques très dynamisés ?

Lionel Jospin (5 mars 1998) : « Les fruits de la croissance, la majorité plurielle compte effectivement les faire pousser et pourrir... euh ! je veux dire pousser et nourrir. » Il est vrai que la pluralité c'est comme les pommes, plus on les entasse plus elles pourrissent !

Lionel Jospin toujours (19 octobre 2009). Il s'adresse à Roselyne Bachelot en lui disant « Monsieur ». Il sourit, se reprend et poursuit par « La candidate Élisabeth Guigou à "Matignon" » au lieu d'Avignon !

Attention ! Un dérapage mal contrôlé peut en cacher un autre si l'on ne se reprend pas dans la non-précipitation ! Bon ! Pour Roselyne on voit ou le bât blesse (et non le « bas » nylon ! L'étymologie aussi vous servira pour avoir le dernier mot). Mais pour Matignon au lieu d'Avignon ! Nostalgie de Matignon, Lionel ?

Jack Lang : « Je n'ai plus à vous présenter Georges Moustaku ! Euh ! Moustaki », et Moustaki, gêné, de se gratter la barbe ! Jack Lang de se gratter la gorge et nous de nous gratter de rire !

Daniel Bilalian à la TV interroge Madame Simone Veil en l'appelant « Madame Jospin » et réussit un tour de force rarement égalé : Martine Aubry, présente sur le plateau, se marre !

Jack Lang (à l'Assemblée nationale) : « Écoutez-les aboyer, ces vieux chevaux de retour. » Là ce n'est pas une gaffe, c'est un paradoxe, d'ailleurs pour enfoncer le clou il pouvait rajouter : « La bave de la colombe n'atteint pas le hennissement du crapaud ! » L'absurde n'a pas de limite dans les métaphores.

Comment retomber sur ses pieds ?

« S'écouter », nous venons de le dire, c'est déjà se donner les moyens de se corriger tout de suite. D'abord assumer l'erreur en rétablissant le mot juste avec force, pas en se cachant. Tout le monde l'a entendu, alors à quoi bon essayer de dissimuler ? Mais bien souvent, vous pourrez encore mieux faire.

S'il vous arrive de vous rendre compte que vous faites une gaffe, dites-vous que neuf fois sur dix c'est en vous caricaturant vous-même, en allant plus loin, en rebondissant sur le mot avec le sourire que vous allez passer et bien passer !

Quand Philippe de Villiers lance à la tribune de la porte de Versailles : « Il faudra aller chercher les voix. Les voix des hésitants, les voix des naïfs, les oies des... » Il éclate de rire et rajoute : « ... mais hélas pas les "oies" du Capitole qui avertissent, mais des oies qui moutonnent. Alors je vous propose un vote neuf... » Il a assumé ouvertement le lapsus (qui devient un calembour), rebondi sur les « oies » du Capitole et le voilà retombé sur ses pieds pour poursuivre.

Sur la plupart des lapsus et des gaffes, vous pourrez vous relancer si vous ne crispez pas votre cerveau. Il y a toujours une porte de sortie, une pirouette qui vous permettra d'assumer en préservant une image sympathique.

Les bonnes cartes dès le départ

Lorsqu'il s'agit de communication interactive, on utilise souvent des termes guerriers. On parle de dialectique de combat, de duels ou de joutes oratoires, de stratégie, d'attaque, d'esquive, de

2. Écoutez pour entendre !

parade, de riposte, de repartie qui tuent, d'humour dévastateur, de phrases assassines... Oui ! Mais voici le paradoxe : il vous faut d'abord plaire pour jouer dès le départ votre indispensable carte de sympathie et cela risque de vous amener à une sorte de nonchalance de l'esprit qui peut vous coûter cher.

Alors attention ! Que vous passiez pour quelqu'un de décontracté et détendu, même de « détaché », ne doit être qu'une apparence maîtrisée. Nous verrons (p. 53) comment physiquement donner le change à cette apparence, quelle image sera porteuse de confiance et de solidité. Le corps aidera l'esprit.

Votre cerveau reste en éveil constant, votre écoute est active, votre esprit sur le qui-vive, votre pensée concentrée sur ce qui se passe, ce qui se dit et ce qui ne se dit pas. Lorsque vous maîtriserez tous ces capteurs, lorsque vous aurez assimilé les principes, les méthodes, les stratégies ainsi que les formules de style et de rhétorique, vous pourrez entrer dans n'importe quelle situation, face à n'importe quel interlocuteur, non plus avec un état d'esprit de vainqueur au combat, mais de vainqueur au jeu social de l'échange verbal. Vous passerez alors de seigneur de guerre à maître du jeu. Le plaisir remplacera la tension, l'échange gagnant remplacera le coup de boule, le contrôle remplacera les attaques à main armée et le dernier mot deviendra le bon.

Sortez grand de vos communications interactives.

3

Surprenez-le et étonnez-nous !

La banalité n'a jamais le dernier mot

Nous ne parlons ici que des attitudes, pas encore des moyens et des pratiques. Sans l'étonnement, sans la surprise qu'il doit provoquer, le dernier mot n'existe pas.

La bonne attaque ou défense ne relève donc pas toujours de l'éthique, de la politesse ou de la bonne foi, qu'on se le dise ! Que l'on ait tort ou raison, il ne s'agit plus alors de convaincre mais de persuader.

Pourquoi surprendre ? N'oubliez jamais que l'argument prévisible est par essence même un argument facile à démonter puisque votre interlocuteur aura déjà préparé ses réponses. Le moment choisi, l'angle que vous donnerez à vos réparties sera donc

**Persuader est
à convaincre
ce que la gifle est
à la caresse !
Il y a des moments
où l'on n'a pas envie
de tendre l'autre joue !**

essentiel. Vous devrez masquer au mieux vos coups pour leur donner un maximum d'efficacité. Comme au billard, c'est par la bande que vous marquerez le plus de points (*analogie*).

L'ANALOGIE

C'est une comparaison qui éclaire une relation connue par une relation qui lui est semblable. Le terme privilégié de l'analogie est l'expression : « c'est comme... ». L'analogie s'apparente à l'exemple !

Ex : Vous changez d'avis comme une girouette.

Mais que votre attaque ou riposte le surprenne ne suffit pas. Il faut encore que votre répartie l'étonne. Si ce que vous dites reste sans originalité, vous pourrez convaincre mais difficilement persuader. Nous reviendrons plus loin sur la différence entre convaincre et persuader mais, soyez-en sûr, la banalité et la neutralité sont infructueuses dans une joute oratoire. Il va falloir que votre dernier mot étonne, souvent plus par sa forme que par son contenu. La force de votre attaque dépend donc de votre manière de dire et de présenter. La figure de style que vous choisirez doit plaire quelle que soit l'agressivité qui la nourrit.

Attendez-vous à l'inattendu !

A contrario, et pour des raisons identiques, si l'on vous attaque, il s'agira, quelle que soit la force de cette attaque, de ne pas en paraître surpris, de ne pas vous sentir blessé et donc de ne vous étonner de rien. Il veut vous prendre au collet de l'expression qui fâche ? Vous ne vous fâchez pas et vous le collez au mur (« collet » et « collez » : *calembour*. Deux mots de sonorité semblable).

3. Surprenez-le et étonnez-nous !

Nous avons déjà dit que la colère ou la perte de sang-froid ne vous permettront jamais d'avoir le dernier mot. Ou alors ce sera sous la contrainte, donc sans conséquence positive. Cela se retournera contre vous.

Pour intégrer toutes les stratégies qui vont suivre, nous vous proposerons une panoplie d'outils et de moyens pratiques. Mais tous ces outils et tous ces moyens ne serviront à rien si vous n'avez pas les attitudes et l'état d'esprit d'un gagnant. (Mais d'un gagnant qui reste sympathique.) Tuez-le avec gentillesse ! (*Paradoxe*)

Dans une dialectique de combat, quelles que soient les circonstances, il est impératif de ne pas se montrer déstabilisé.

ILLUSTRATION PAR L'EXEMPLE

Ne jamais être déstabilisé !

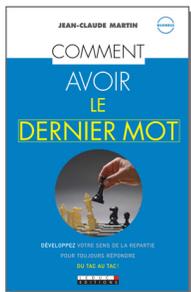
Littré, l'auteur du dictionnaire, est dans le lit conjugal avec sa servante, sa femme entre et s'écrie : « Ah ! Monsieur, vous me surprenez ! »

Et Littré, sans se démonter corrige calmement : « Non, madame, c'est nous qui sommes surpris. Vous, vous êtes étonnée ! »

Dans l'absolu, voilà l'exemple même d'un comportement essentiel pour se donner la chance d'avoir le dernier mot. (Il n'est pas nécessaire de coucher avec sa servante !)

Ici, la situation est extrême, reconnaissons-le, et la riposte qui consiste à transférer la faute d'adultère sur une faute grammaticale est de la plus haute voltige. Vous verrez que les bonnes réparties s'appuient souvent sur ce principe de transfert.

Auriez-vous trouvé une telle riposte dans un tel moment ?
Même si vous étiez un grammairien confirmé ?



Comment avoir le dernier mot Jean-Claude Martin

Plus d'infos sur ce livre paru aux éditions
Leduc.s