

François Jouffa et Frédéric Pouhier

JOUEZ-LA COMME CHURCHILL !

Toutes les clés
pour devenir
le Churchill
du XXI^e siècle



L E D U C . S
H U M O U R

Demander une augmentation à votre patron, refuser un dîner chez votre belle-mère ou négocier avec vos enfants ne sont pas choses faciles. Et si, pour gérer ces épreuves du quotidien, vous preniez exemple sur Churchill ?

En famille, au bureau, avec les femmes, avec ses amis ou ses ennemis, ce grand homme avait toujours le bon mot. Découvrez dans ce livre toutes les clés pour la jouer comme Churchill !

Dans ce guide, apprenez à :

- **Exercer la fascination** sur vos collègues grâce à votre verve impeccable et votre style irréprochable.
- **Manipuler vos ennemis** grâce à votre aisance légendaire et votre aplomb sans faille.
- **Désamorcer les conflits familiaux** avec votre prestance naturelle et votre humour infailible.

Mantra churchillien
à garder en tête :

« **L'attitude est
une petite chose
qui fait une grande
différence.** »

Frédéric Puhier est auteur de one-man-show, homme de radio et a déjà écrit de nombreux livres d'humour. Avec **François Jouffa**, ils sont tous les ans les auteurs de *Fous rires* dans lesquels ils rassemblent les meilleures blagues de l'année.

ISBN 978-2-36704-262-6



9 782367 042626

9,90 euros
Prix TTC France

RAYON : DÉVELOPPEMENT PERSONNEL



**JOUEZ-LA
COMME
CHURCHILL!**

Des mêmes auteurs, aux éditions Tut-tut :

- *Perles du général De Gaulle, 2019.*
- *Perles de Churchill, 2018.*
- *Perles de Clemenceau, 2018.*
- *Le Grand Livre des faits divers à la con, 2018.*

Leduc.s Humour est une marque des éditions Leduc.s.
Découvrez la totalité du catalogue Leduc.s et achetez
directement les ouvrages qui vous intéressent sur le site :

www.editionsleduc.com

Retrouvez toute l'actualité Leduc.s Humour
sur les réseaux sociaux



Avec la participation de Susie Jouffa.

Design couverture : Le Petit Atelier

Illustration : © Hélène Crochemore

Maquette : Le Petit Atelier

Illustrations : Hélène Crochemore

© 2019, éditions Leduc.s
10, place des Cinq-Martyrs-du-Lycée-Buffon
75015 Paris
ISBN : 978-2-36704-262-6

François Jouffa et Frédéric Pouhier

JOUEZ-LA COMME CHURCHILL !

Toutes les clés pour devenir
le Churchill du **xxi^e** siècle

L E D U C . S
H U M O U R

SOMMAIRE

Avant-propos	6
Prendre la parole en public	9
Soyez unique et reconnaissable	19
Négociez comme Churchill.....	25
Devenez une force de travail.....	33
Travaillez votre mémoire	39
Managez à la Churchill.....	43
Adoptez la Churchill attitude à table	47
Churchill et l'alcool.....	50
La diplomatie par la nourriture et l'alcool	57
Vivez au-dessus de vos moyens	61
<i>No sport ? Really ?</i>	65
Adoptez la Churchill attitude en cas de coup dur	68
Utilisez l'humour	78
Utilisez le flegme britannique	84
Soyez vachard.....	91
Soyez visionnaire.....	97
L'amour du risque	101
Soyez immodeste	109
Soyez politiquement incorrect	117

Sachez mentir	121
Faites fi des critiques	127
Oubliez la rancune	131
<i>Never surrender</i>	133
Savoir prendre une décision difficile	141
Savoir saisir sa chance	145
Soyez pragmatique	149
Sachez accepter vos défauts	155
Un cancre peut devenir quelqu'un	161
Churchill et les femmes	165
Tu seras un raté, mon fils	175
Apprenez de vos erreurs	181
N'ayez pas peur d'être sentimental	183
Sortir de scène avec dignité	189
 Conclusion	 192



AVANT-PROPOS

Churchill est, sans conteste, l'une des figures les plus marquantes du xx^e siècle. Chef de guerre, redoutable politicien, brillant orateur, amateur de cigares et de bons mots, buveur excessif – toujours imbibé mais jamais ivre –, Churchill est, en un mot, un personnage hors norme, *bigger than life*.

Il aura servi six souverains, de la reine Victoria à Elizabeth II. Il appartient à la légende autant qu'à l'histoire. Avec le temps, il est devenu une véritable icône pop. Churchill, c'est la Grande-Bretagne et la Grande-Bretagne, c'est Churchill. Il est tout ce que l'on aime et que l'on déteste chez les Anglais : l'humour, le flegme et le courage, mais aussi l'arrogance et la suffisance, ce sentiment de supériorité si agaçant chez nos amis d'outre-Manche. Churchill aura eu mille vies : soldat, journaliste, député, politicien, écrivain, peintre, historien, orateur, homme d'État... une vie d'exception et d'aventure digne d'un roman de Kipling.

Pourquoi me suis-je lancé dans la rédaction de ce livre sur Churchill ? Je suis né et j'ai grandi à Cherbourg. L'Angleterre, pour moi, était là, à quelques encablures de mer, à la fois si proche et si lointaine. J'ai vécu à quelques kilomètres des plages du débarquement. La grande histoire de la Seconde Guerre mondiale était présente à

chaque carrefour, dans chaque blockhaus où, enfant, j'aimais me cacher. La perfide Albion est tout d'abord entrée dans ma vie avec la musique et la pop culture. Mais très vite, sa silhouette reconnaissable entre mille m'a intrigué. Chez Churchill, c'est tout d'abord l'amateur d'humour et de bons mots qui m'a séduit avant de m'intéresser plus en détail à sa vie et de devenir, peu à peu, un véritable « churchillophile ».

Ce livre n'est pas une énième biographie de l'ancien Premier ministre britannique. Il en existe de très nombreuses. Je vous recommande, entre autres, celles écrites par François Kersaudy et François Bédarida. Non, dans ce livre, je vous propose, avec ses mots et ses anecdotes, de vous inspirer de l'expérience du Vieux Lion dans votre vie de tous les jours. Il vous sera de bon conseil pour vous aider à prendre la parole en public, à négocier ou bien à vous sortir des mauvais pas. Le but de ce livre n'est évidemment pas de prendre Churchill comme un modèle, un guide ou un gourou, car il était loin d'être parfait. Considérez-le plutôt comme un vieil oncle, sage et punk à la fois, celui qui vous donne de bons conseils et, parfois, vous fait un peu honte. Êtes-vous prêt à la jouer comme Churchill ?

F.P.

PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC

Les secrets d'orateur de Churchill



« Un discours, c'est l'art de faire passer des bruits caverneux venus du ventre pour des messages importants venus du cerveau. »

« Il a mobilisé la langue anglaise et l'a envoyée au combat. »

John F. Kennedy

Certains mots peuvent changer la face du monde et infléchir le cours de l'histoire. Le « *I have a dream* » de Martin Luther King, le « *Je vous ai compris* » de de Gaulle et, bien sûr, le « *Je n'ai rien à offrir que du sang, du labeur, des larmes et de la sueur* » de Churchill lorsqu'il arriva à la tête de la nation britannique en 1940, sont de ceux-là. Ces quelques mots, entrés dans la légende, ne sont en aucun cas le fruit du hasard ou d'une improvisation, mais le résultat d'un travail acharné.

JOUEZ-LA COMME CHURCHILL !

Churchill disait qu'« *un bon discours improvisé a été réécrit trois fois* ». Si vous ne maîtrisez pas votre sujet, on ne peut rien pour vous. Le Vieux Lion, lui, préparait ses discours durant des heures et des heures, des nuits entières à raturer, écrire, réécrire, dicter ses livres, discours et prises de parole.

Très tôt, la rhétorique fut pour lui une arme majeure, le pouvoir et le pouvoir des mots étant associés dans son esprit. Pourtant, le jeune Churchill, nous le verrons plus tard, n'avait pas une éloquence naturelle. Il souffrait d'un léger zézaiement, d'une voix sans attrait et d'un gros manque de confiance en lui. Mais il s'était astreint à un long processus d'apprentissage de la parole avant d'en devenir un maître.

Les ingrédients pour une bonne prise de parole en public, selon lui, étaient la préparation, un propos simple, des formules accrocheuses et de la conviction. Comment convaincre les autres si vous n'êtes pas vous-même convaincu ?

Le 10 mai 1940, les chars allemands envahirent la Belgique et les Pays-Bas, mettant fin à huit mois de « drôle de guerre ». Trois jours plus tard, le roi George VI nomma Churchill Premier ministre à la place de Chamberlain. La guerre fut déclarée. Devant la Chambre des Communes, Churchill exhorta la population à se préparer au pire : « *Prenez les armes et montrez votre valeur, soyez prêts au combat ; car il vaut mieux pour nous périr en combattant que d'affronter le spectacle de l'outrage fait à notre nation et à notre autel. (...) Je n'ai rien à offrir que du sang, du labeur, des larmes et de la sueur.* »



Prendre la parole en public

La réaction des députés ne se fit pas attendre, le nouveau Premier ministre reçut une ovation. Quatre mots bien choisis, empruntés au registre de la souffrance: «sang», «labeur», «larmes», «sueur»; en anglais «*blood*», «*toil*», «*tears*», «*sweat*». Des mots monosyllabiques qui claquent aux oreilles, des mots «boomerang», courts et percutants. Winston Churchill, selon l'un de ses biographes, William Manchester, avouait aimer les mots «*pour leur magie et leur musique propres*». «*Du sang, du labeur, des larmes et de la sueur*», cette formule est restée gravée dans l'histoire de la Seconde Guerre mondiale.



Comme lui, soyez convaincu par vos propres propos comme il l'était concernant la victoire des Alliés contre le nazisme. Pour lui, il ne pouvait y avoir de survie sans victoire. Lors de ses prises de parole durant la Seconde Guerre mondiale, il ne vendait pas du rêve, mais de l'espoir à une population apeurée et inquiète.



JOUEZ-LA COMME CHURCHILL !

Ne négligez pas non plus, lors de votre prise de parole, la gestuelle. Chaque mot doit être accompagné d'un geste lourd et puissant.

Le style oratoire de Churchill était très personnel. Il ne se considérait d'ailleurs pas comme un grand orateur. Il n'était pas théâtral ni dramatique à l'excès comme l'était Malraux.

Son style était direct, franc, brut de décoffrage, sans détour.

Il martelait ses mots avec sa voix comme s'il enfonçait un clou dans un mur. Même si vous n'êtes pas bilingue, nous vous conseillons d'écouter ses discours sur Internet. Vous serez frappé par son rythme, sa « petite musique » bien personnelle.

Dernier conseil « churchillien » : peaufinez la fin d'un discours ou d'une prise de parole. N'oubliez pas qu'un public ne retient que 5 à 10 % du contenu d'un discours, essentiellement l'introduction et la conclusion. La péroraison doit être le bouquet final de votre feu d'artifice. Comme lui, terminez sur une note émotionnelle, le pathos.



Sachez faire court et simple

« Que se serait-il passé si, au lieu de "Nous nous battons sur les plages", j'avais dit "Les hostilités seront engagées avec notre adversaire sur le périmètre côtier" ? »



Churchill détestait la verbosité: *« C'est pure paresse que de ne pas condenser sa pensée dans un laps de temps raisonnable. »*

Il lui arrivait de commencer un discours ainsi: *« Je vais faire un long discours parce que je n'ai pas eu le temps d'en préparer un court. »*

Savoir aller à l'essentiel est un vrai travail. Synthétiser est bien plus difficile que d'enfiler les adjectifs ou les adverbes à n'en plus finir.

Faire court et efficace est aussi essentiel lors de la rédaction d'un mémo. Voici l'annotation écrite par Churchill en marge d'un long mémorandum que lui avait présenté son collaborateur, Anthony Eden: *« La longueur de ce document le protège du risque d'être lu. »*

Anecdote

Au total, l'ensemble des discours qu'il a prononcés durant sa longue carrière politique occupe huit gros volumes, soit un peu plus de quatre millions de mots.



Soyez imagé

« Ne pas hésiter à employer une formule courte et expressive même si elle est familière. »



Pour faire passer un message, rien de tel que de choisir des images fortes parlant à tout le monde, des formules que même un enfant pourrait comprendre.

Dans un de ses discours, pour évoquer l'alliance entre l'Allemagne et l'Italie, il évoqua: *« Le Führer et son petit complice italien [qui] veulent découper la France et son empire comme une poularde: l'un veut la cuisse, l'autre l'aile. »* Avouez qu'il est difficile de faire plus imagé.

Autre exemple de métaphore, cette fois pour résumer la position que devaient entretenir les pays occidentaux avec la Russie communiste: *« Tenter d'entretenir de bonnes relations avec un communiste, c'est comme faire la cour à un crocodile: on ne sait jamais s'il faut le chatouiller sous le menton ou lui taper sur la tête; quand il ouvre la bouche, on se demande s'il essaie de sourire ou s'il s'apprête à vous dévorer. »* On peut également apprécier cette formule si parlante sous forme de boutade: *« La différence entre dictature et démocratie? En démocratie, lorsqu'on frappe à votre porte à six heures du matin, c'est le laitier. »*



Prendre la parole en public

Une figure imagée et drôle peut également se révéler redoutable contre un adversaire. Ainsi, Neville Chamberlain, son prédécesseur et acteur malheureux des accords de Munich en 1938, devint sous sa plume « *un vieux secrétaire de mairie qui regarde les affaires européennes par le mauvais bout de la conduite d'égout municipale* ». Churchill 1 – Chamberlain 0.

À propos du Premier ministre travailliste Ramsay MacDonald, qu'il trouvait trop souple dans sa politique, il écrivit : « *Je me souviens que, quand j'étais petit, on m'a emmené au fameux cirque Barnum qui présentait des phénomènes de foire et des monstres. Celui que j'avais le plus envie de voir, c'était "l'Incroyable Désossé" Mais mes parents ont jugé que ce serait un spectacle trop affreux et trop triste pour un petit garçon, et j'ai dû attendre cinquante ans pour voir "l'Incroyable Désossé" assis sur le banc des ministres.* »



Anecdote

À la Chambre des Communes, après avoir assisté à un discours de son bras droit, Anthony Eden, il lui déclara : « *J'ai trouvé ça bon. Il contenait tous les lieux communs connus, à l'exception peut-être de : "Veuillez laisser cet endroit aussi propre en sortant que vous souhaiteriez le trouver en entrant."* »



N'ayez pas peur d'en faire trop

Trop d'alcool, trop de travail, trop d'obstination. Pour arriver à ses fins et galvaniser le pays, Churchill n'a jamais eu peur d'en faire trop. Une vraie « *drama queen* » avant l'heure. Pour lui, *too much* n'était pas assez. Pour preuve, cet extrait de son discours au lendemain de la défaite française, le 18 juin 40 : « *Ce que le général Weygand a appelé la bataille de France a pris fin. La bataille d'Angleterre peut commencer d'un moment à l'autre. Du sort de cette bataille dépend la civilisation chrétienne. Nos mœurs et nos coutumes en dépendent, ainsi que la longue continuité de nos institutions et de l'Empire. Toute la furie, toute la puissance de l'ennemi s'abattront bientôt sur nous. (...) Si nous arrivons à lui tenir tête* »



(Hitler), toute l'Europe recouvrera un jour sa liberté, et les hommes pourront lever les yeux vers un avenir vaste, paisible, radieux. Mais si nous tombons, alors le monde entier, y compris les États-Unis, et tous ceux que nous avons connus et aimés, sombrera dans l'abîme d'une nouvelle barbarie... »

Aucun scénariste n'oserait, de nos jours, écrire un discours comme celui-ci... même pour illustrer un film catastrophe hollywoodien. Certes, les temps étaient sombres et la menace réelle, mais les emphases délibérées de ce discours étaient destinées à marquer les esprits.



Anecdote

Churchill était un excellent orateur. Toutefois, il ne se faisait aucune illusion sur la faveur que lui accordaient les foules. Un de ses amis lui demanda un jour :

« Cela ne vous émerveille-t-il pas, lorsque vous prononcez un discours, de voir que dix mille personnes viennent vous écouter ?

— Franchement non, ils seraient dix fois plus nombreux pour me voir pendu. »



À RETENIR

Selon lui, pour qu'une prise de parole soit réussie, il faut :

- Écrire et réécrire son texte jusqu'à ce qu'il soit parfait.
- Soigner son introduction et sa conclusion.
- De la conviction, de la conviction et rien que de la conviction.
- Être synthétique dans ses propos.
- Utiliser un style métaphorique et compréhensible par tous.



SOYEZ UNIQUE ET RECONNAISSABLE

Comme lui, adoptez un «*personal branding*»

«En politique, on réussit non pas tant par ce que l'on fait que par ce que l'on est.»



Vous aussi, devenez une marque. Churchill était reconnaissable à des kilomètres avec ses costumes plus ou moins extravagants, son chapeau et son sempiternel cigare. Toute sa vie, il a aimé se donner en spectacle. Il était de nature extravertie, théâtrale et détestait plus que tout ne pas être remarqué. Très vite, il a été conscient de l'importance marketing de son apparence.

Il était l'exact contraire d'un Hitler ou d'un Staline. Son excentricité vestimentaire était, en elle-même, un programme politique, une marque évoquant la liberté, une sorte de *british way of life*, tout le contraire de l'uniformité ou de la solennité terrifiante des fascistes et des nazis.

JOUEZ-LA COMME CHURCHILL !

Anecdote

En 1946, en route pour la ville de Fulton, dans le Missouri, où il devait prononcer un discours, il fit arrêter son chauffeur avant d'arriver en ville, sortit un cigare et le porta à la bouche en disant : « *Jamais sans ma marque de fabrique.* »

Vous aussi, trouvez votre marque de fabrique, votre style vestimentaire, votre petite patte. Thierry Ardisson a ses costumes noirs, Christophe Barbier ne se sépare jamais, même en pleine canicule, de son écharpe rouge et vous ne verrez jamais BHL en chemise hawaïenne. Et vous, quel est votre « *personal branding* » ?



Publicitaire avant l'heure

Churchill avait un sens aigu de la publicité, chose nouvelle à l'époque. Afin de mieux faire connaître au monde le général de Gaulle et de le rendre légitime comme opposant numéro un à Vichy, il avait confié à un publicitaire londonien la mission de « marketer » le général français. Initiative qui agaça au plus haut point ce dernier qui écrit dans ses mémoires : « *Churchill me lancera comme une savonnette.* »



Ne pas passer inaperçu

« La renommée est encore la meilleure chose de la vie. »

À la sortie de l'université, il fut le premier à avoir l'idée de devenir un soldat-reporter afin de pouvoir raconter ses aventures et créa sa propre légende. Alliance de l'épée et de la plume, il jumela l'imaginaire et le patriotique dans des récits de guerre hauts en couleur avec, pour personnage central, lui-même.



Alors qu'il était en poste en Inde, il écrivit à sa mère: *« J'ai chevauché sur mon poney gris sur la ligne de feu, alors que tout le monde s'était mis à couvert: idiot peut-être, mais moi je joue gros jeu, et quand on a un public rien n'est trop audacieux. Évidemment, sans la galerie, les choses ne sont pas les mêmes. »* De retour à Londres après avoir participé à la guerre des Boers en Afrique du Sud, il se félicita de sa petite notoriété naissante: *« C'est une grande satisfaction pour moi d'apprendre que mes folies n'ont pas passé inaperçues. »*



JOUEZ-LA COMME CHURCHILL !

La stratégie de Winston, encore très jeune, était déjà très claire: partout où sur Terre se produit une guerre, un conflit, il faut en être afin de faire parler de soi.

Cynique ou réaliste, il confia à sa mère: « *Nous vivons une époque où il faut se faire valoir et jouer des coudes avec les meilleurs.* »

Il participa et relata de nombreux conflits à Cuba, aux Indes avec les lanciers du Bengale, au Soudan, en Égypte et en Afrique du Sud où il fut fait prisonnier et où son évasion fit de lui un héros en Angleterre: « *C'est lorsque je suis Jeanne d'Arc que je m'exalte.* »

Cette double casquette de reporter-soldat lui valut néanmoins de nombreux ennuis avec sa hiérarchie militaire car le Churchill reporter ne se gênait pas pour critiquer vertement les gradés et généraux, supérieurs hiérarchiques du Churchill soldat... de quoi devenir schizophrène. Il sut néanmoins créer le buzz, des décennies avant même que le mot ne soit inventé.



Anecdote

En mars 1945, il se rendit sur la ligne Siegfried, frontière infranchissable initiée par les nazis. Il fit aligner ses généraux et dit aux photographes et journalistes présents: « *Vous allez assister à une opération de guerre que je vous interdis de reproduire sous forme graphique.* »

Là-dessus, il ouvrit sa braguette, aussitôt imité par les généraux, et pissa sur les lignes défensives d'Hitler.



À MÉDITER

« L'attitude est une petite chose qui fait une grande différence. »



JOUEZ-LA COMME CHURCHILL !

À RETENIR

- Adoptez un look reconnaissable au premier coup d'œil.
- Qui mieux que vous-même pour parler de vous (en bien) ?
- Faites votre propre publicité. Vous devez être capable de vous vendre comme un paquet de lessive.



NÉGOCIEZ COMME CHURCHILL

« C'est à Téhéran, que pour la première fois je me suis rendu compte quelle petite nation nous étions. J'étais là, assis avec le grand ours russe à ma gauche, ses pattes étirées, et à ma droite le gros buffle américain. Entre les deux se tenait le pauvre petit bourricot anglais, qui était le seul – le seul des trois – à connaître le bon chemin. »



Le Vieux Lion aura été au cœur des négociations les plus importantes du xx^e siècle. Il a su avec intelligence, ruse et habileté défendre ses convictions et les intérêts de son « petit » pays face à ces deux fortes personnalités qu'étaient Roosevelt et Staline. Bluff, coups de colère, silences, contre-pieds, pressions, vacheries, bons mots, cordialité, concessions... celui que ses contemporains surnommaient « gueule de bouledogue » connaissait toutes les ficelles de la stratégie d'influence.

Nous espérons que cet extrait
vous a plu !



Jouez-la comme Churchill !

François Jouffa et Frédéric Pouhier



J'achète ce livre

Pour être tenu au courant de nos parutions, inscrivez-vous
à la lettre des éditions Tut-Tut et recevez des **bonus**,
invitations et autres **surprises** !

Je m'inscris

Merci de votre confiance, à bientôt !

L E D U C . S
H U M O U R