

C'EST MALIN

Corinne Blanc-Faugère

MAÎTRISER L'ART DE LA REPARTIE



**Les 10 clés pour vous affirmer
avec succès**

LEDUC
poche

VIE PROFESSIONNELLE

Vous avez du mal à trouver la bonne réplique, celle qui fera mouche face à vos interlocuteurs ? Vous rêvez de sortir la *punchline* imparable qui laissera l'autre sans voix, mais la bonne formule vous vient seulement le lendemain ? Pas de panique, Corinne Blanc-Faugère, spécialiste de l'éloquence et de l'impact, vous aide à devenir l'orateur-né qui sommeille en vous.

Découvrez dans cet ouvrage accessible et outillé :

- **Une méthode inédite et progressive** en 10 étapes-clés pour prendre confiance en vous et répondre du tac au tac.
- **De nombreux tests et exercices** pour pratiquer en situation réelle et gagner en aisance et en fluidité.
- **Les bons conseils de personnes coachées** qui partagent leurs retours d'expériences.

Grâce à ce livre pratique et malin, développez vos ressources et devenez un excellent communicant.

**BIEN COMMUNIQUER,
LA CLÉ DU SUCCÈS !**

Corinne Blanc-Faugère est coach/conseil et conférencière auprès des dirigeants.e.s. Experte en communication relationnelle, elle a conçu cette méthode exclusive en puisant dans son expérience d'actrice et dans l'accompagnement de professionnels. Corinne est aussi coach référent pour les speakers francophones des conférences TEDx. Elle partage ses conseils dans des articles de blog et son podcast « De bouche à oreille ».

Illustration de couverture : Marie Ollier
Rayon : Vie professionnelle

ISBN : 979-10-285-3032-7



8 euros
Prix TTC
France



editionsleduc.com

LEDUC
poche

C'EST MALIN

CORINNE BLANC-FAUGÈRE

MAÎTRISER L'ART DE LA REPARTIE

LEDUC 
poche

De la même auteure :

Va vers toi-même et deviens !, roman initiatique
publié aux éditions Nombre 7, 2022.

REJOIGNEZ NOTRE COMMUNAUTÉ DE LECTEURS !

Inscrivez-vous à notre newsletter et recevez des informations sur nos parutions, nos événements, nos jeux-concours... et des cadeaux !

Rendez-vous ici : bit.ly/newsletterleduc
Retrouvez-nous sur notre site www.editionsleduc.com
et sur les réseaux sociaux.



Leduc s'engage pour une fabrication écoresponsable !

« Des livres pour mieux vivre », c'est la devise de notre maison.

Et vivre mieux, c'est vivre en impactant positivement le monde qui nous entoure ! C'est pourquoi nous avons fait le choix de l'écoresponsabilité. Pour en savoir plus, rendez-vous sur notre site.



Le contenu de cet ouvrage est la reprise du livre grand format
Maîtrisez l'art de la repartie, paru en 2019.

Conseil éditorial : Pascale Senk

Maquette : Laurie Baum

Design de couverture : Antartik

© 2024 Leduc Éditions

76, boulevard Pasteur

75015 Paris

ISBN : 979-10-285-3032-7

ISSN : 2425-4355

SOMMAIRE

| | |
|--|-----|
| BIENVENUE | 5 |
| PRÉAMBULE | 8 |
| DES OBJECTIFS PAS TOUJOURS RÉALISTES... | 9 |
| CLÉ N°1 : QUELS SONT LES OBSTACLES MAJEURS À NOTRE REPARTIE ? | 19 |
| CLÉ N°2 : FAITES UN PAS DE CÔTÉ ! (ET CHANGEZ DE « POINT DE VUE ») | 41 |
| CLÉ N°3 : « CONNAIS-TOI TOI-MÊME ! » | 65 |
| CLÉ N°4 : « DEVIENS QUI TU ES ! » | 83 |
| CLÉ N°5 : NOTRE CERVEAU A DE FORMIDABLES POUVOIRS ! | 97 |
| CLÉ N°6 : LES ATOUS INCONTOURNABLES DE L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE | 121 |
| CLÉ N°7 : DÉCOUVREZ L'ASSERTIVITÉ ET SES BIENFAITS RELATIONNELS | 141 |
| CLÉ N°8 : DE L'ART PRÉCIEUX DE DIRE « OUI » ! | 167 |
| CLÉ N°9 : HEUREUX QUI COMMUNIQUE ! | 191 |
| CLÉ N°10 : LES RESSOURCES INÉPUISABLES DE L'IMPROVISATION ! | 221 |
| CONCLUSION | 235 |
| RÉSULTATS DES EXERCICES PROPOSÉS À LA CLÉ N° 2 | 237 |

« Une vieille légende hindoue raconte qu'il y eut un jour où tous les hommes étaient des dieux. Mais ils abusèrent tellement de leur divinité que Brahmā, le maître des dieux, décida de leur ôter le pouvoir divin et de le cacher à un endroit où il serait impossible de le retrouver. Le grand problème fut donc de lui trouver une cachette.

Lorsque les dieux mineurs furent convoqués à un conseil pour résoudre ce problème, ils proposèrent ceci : "Enterrons la divinité de l'homme dans la terre." Mais Brahmā répondit : "Non, cela ne suffit pas, car l'homme creusera et la trouvera."

Alors les dieux répliquèrent : "Dans ce cas, jetons la divinité dans le plus profond des océans." Mais Brahmā répondit à nouveau : "Non, car tôt ou tard, l'homme explorera les profondeurs de tous les océans, et il est certain qu'un jour, il la trouvera et la remontera à la surface." Alors, les dieux mineurs conclurent : "Nous ne savons pas où la cacher car il ne semble pas exister sur Terre ou dans la mer d'endroit que l'homme ne puisse atteindre un jour." Alors Brahmā dit : "Voici ce que nous ferons de la divinité de l'homme : nous la cacherons au plus profond de lui-même, car c'est le seul endroit où il ne pensera jamais à chercher."

Depuis ce temps-là, conclut la légende, l'homme a fait le tour de la Terre, il a exploré, escaladé, plongé et creusé à la recherche de quelque chose qui se trouve en lui. »

BIENVENUE

Cela fait partie de nos rêves à toutes et à tous de savoir dégainer au débotté la réplique parfaite qui intimera le respect à notre interlocuteur ; la phrase qui déclenchera notre popularité ou encore *la punchline* qui laissera notre interlocuteur sans voix car nous avons su nous positionner clairement, avec spontanéité et sans aucune ambiguïté sur nos ressources... Toutefois, la vérité est que nous ne pouvons pas passer notre vie à nous museler verbalement (et du coup, à paralyser, bloquer ou inhiber une potentielle fluidité de réflexion et de réponse, et nous attendre à ce que, d'une seconde à l'autre, notre cerveau nous envoie *la* bonne répartie, cultissime, au bon moment face à la bonne personne... Que nenni ! Justement, ça, c'est en rêve !

Pour cela, il n'y a pas de « recettes miracles », même si, parfois, on a pu vous laisser entendre le contraire. Il est important d'y aller progressivement mais sûrement, de façon à ce que votre évolution soit pérenne, comme des marches

d'escalier que l'on gravit jusqu'à atteindre le sommet, votre sommet. Et nous ne pourrions pas, malgré toutes nos illusions, arriver à ce sommet avant d'avoir franchi les étapes précédentes.

En revanche, si vous êtes d'accord avec le fait qu'affirmer sa repartie se travaille, se développe et s'acquiert, alors cet ouvrage est celui qu'il vous faut pour progresser grâce à des conseils, des entraînements, des témoignages, des exemples, des citations, des aphorismes et des outils divers.

Partez du principe qu'il s'agit exactement du même processus que l'apprentissage d'une langue étrangère, on ne deviendra *jamais* bilingue du jour au lendemain. (Enfin, vous, peut-être ?) Cela se fera plus ou moins rapidement en fonction de votre motivation, de votre objectif, de votre investissement avant que cet acquis devienne un automatisme... Comme beaucoup de choses que vous maîtrisez actuellement.

Ce livre est comme un voyage initiatique dans des contrées que tout le monde connaît vaguement, mais que seulement peu d'entre nous avons exploré en profondeur...

Après la lecture de cet ouvrage, vous ne réfléchirez plus pendant de longues minutes pour

savoir si vous répondez ou pas. Vous n'aurez plus besoin de faire bouillir votre marmite neuronale ! Votre repartie sera optimisée si vous pratiquez un entraînement régulier, pertinent et porteur de sens pour vous, qui vous permettra de répondre du tac au tac, avec élan, spontanéité, assurance, intelligence et humour. Alors, bon voyage en Repartie.

PRÉAMBULE

Se fixer des objectifs (et les atteindre) :
une autre manière de prendre
confiance en soi !

*« Les obstacles sont ces choses effrayantes
que vous voyez apparaître quand vous perdez
de vue votre objectif. »*

Henry Ford

Bon, maintenant que vous vous êtes procuré cet ouvrage, autant vous donner toutes les chances de réussir à développer une repartie efficace et efficiente !

Pour mesurer une réussite, et même la susciter, le meilleur est d'atteindre un objectif que nous nous sommes fixé en amont. Et il y a plusieurs manières de « réussir » à se fixer des objectifs, buts ou projets, quels qu'ils soient. Cette perspective vous permettra en outre de gagner en confiance en vous.

DES OBJECTIFS PAS TOUJOURS RÉALISTES...

Dès le moment où j'ai moi-même suivi un coaching (dans le cadre de ma formation de coach), j'ai pu constater rapidement, avec un certain désarroi je dois bien l'avouer, que bien souvent nous ne savons pas nous fixer des **objectifs personnels...**

Nous voulons, sans nous en rendre compte, passer du « rien » au « tout », sans aucune étape intermédiaire. C'est (souvent) la raison pour laquelle « ça » ne marche pas ! « Ça » tombe à l'eau et nous recommençons inlassablement, **sans rien changer**, alors ça ne fonctionne pas. Comme le disait Albert Einstein : « La folie, c'est se comporter de la même manière et s'attendre à un résultat différent. » Ou bien nous n'allons jamais au bout car nous développons des *croyances* telles que « C'est pas pour moi ! » « Je suis pas fait pour ça » ou encore « Ça sert à rien de

se fixer des objectifs, de toute façon ça ne marche jamais »... Et c'est là que notre confiance en soi, voire notre estime de soi, décline petit à petit.

L'exemple typique de ce comportement, ce sont les résolutions du premier de l'an. Chaque année, nombre d'entre nous décidons de prendre de bonnes résolutions, un peu comme un automatisme parce que c'est la coutume de le faire à ce moment-là (peut-être aussi parce que ça nous donne bonne conscience) :

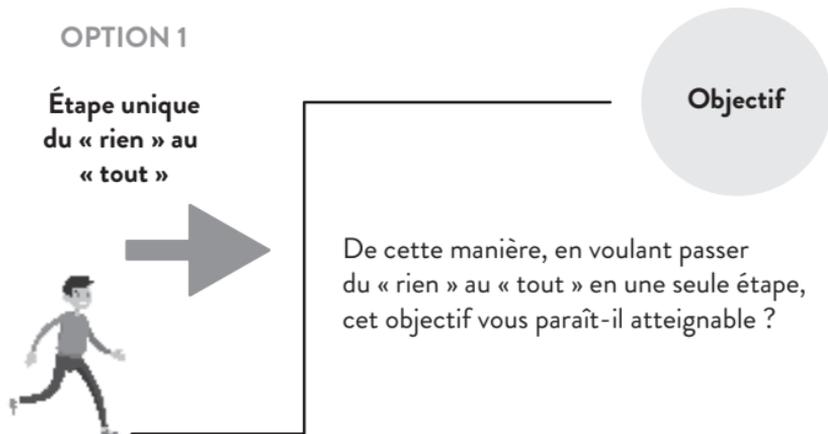
- On voudrait arrêter de fumer du jour au lendemain (« Parce que, quand même, ça coûte cher »), alors qu'on fume (au moins) un paquet par jour.
- On voudrait se mettre au régime et perdre 25 kg, parce qu'on a trop grossi après notre grossesse, et qu'en plus on mange super mal au bureau avec nos horaires de « ouf ».
- On décide d'avoir une repartie époustouflante ! Alors que l'on est hypratimide et que l'on n'ose même pas regarder la boulangère pour lui demander une baguette de pain pas trop cuite.

*« Celui qui n'a pas d'objectifs
ne risque pas de les atteindre. »*

Sun Tzu

Cela revient à décider d'escalader l'Himalaya du jour au lendemain, sans aucun entraînement spécifique.

Pensez-vous que cela soit réalisable ? Et réaliste ? Mouais... Petite illustration en image :



Option n° 1 : Cet objectif vous paraît-il atteignable ?

La réponse est non !

D'après cette « option 1 », il sera très difficile, voire impossible, d'atteindre l'objectif que vous vous êtes fixé.

Au fil du temps, de façon très symbolique, j'ai pris l'habitude d'appeler les objectifs de vie (personnel ou professionnel) que l'on se fixe : notre « **Himalaya** ». Cela me paraissait particulièrement approprié dans la mesure où – peut-être le

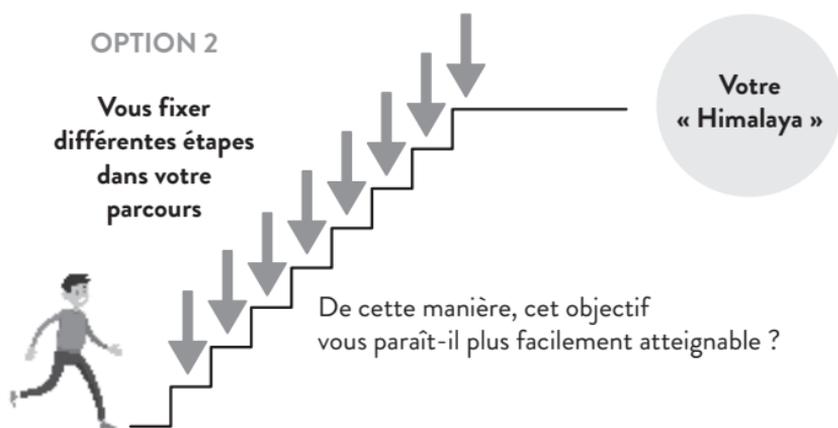
savez-vous déjà – notre cerveau fonctionne avec la **valeur symbolique**. Et de cette manière très imagée, nous pouvons davantage nous rendre compte de ce que nous devons mettre en œuvre pour atteindre notre « Himalaya ».

Et si vous choisissiez un objectif lié au thème de ce livre ?!

Par exemple : « **Je décide de gagner en repartie en toutes circonstances pour mon prochain anniversaire** (afin de me sentir mieux dans mes relations). »

« Ce n'est pas parce que les choses sont difficiles que nous n'osons pas, mais parce que nous n'osons pas qu'elles sont difficiles. »

Sénèque



Option n° 2 : Cet objectif vous paraît-il plus facilement atteignable de cette manière ?

La réponse est oui, car pour y arriver, vous avez instauré des paliers qui représentent des « sous-objectifs ». Il n'y a pas de nombre de paliers idéal : vous vous en fixerez autant que nécessaire pour aller au bout de *votre* objectif/projet/but... pour atteindre *votre* « Himalaya ».

Dans le cas de cette « option n° 2 », on prend conscience que **les choses doivent changer par étapes**, pour se donner toutes les chances de rencontrer le succès.

Et ainsi, vous retrouverez la dynamique du « cercle vertueux » :

- ① Plus vous vous fixerez des paliers détaillés et précis, en vous donnant les moyens de les atteindre, plus vous accéderez à votre Himalaya final.
- ② Plus vous gagnerez en confiance en vous.
- ③ Et plus vous gagnerez en confiance en vous, plus vous vous affirmez sereinement.
- ④ Et plus vous vous affirmez sereinement, plus vous gagnerez en repartie...
- ⑤ Et plus vous gagnerez en repartie, plus vous prendrez confiance en vous, et ainsi de suite. CQFD !

ALORS COMMENT SE FIXER DES OBJECTIFS ?

Voici le secret ! Pour être atteint, un objectif doit :

- être réaliste *et* réalisable ;
- s'inscrire dans le temps, correspondre à une échéance précise et claire ;
- être simple, c'est-à-dire énoncé (et écrit) de la façon la plus simple possible, avec une tournure sans aucune négation.

Par exemple, privilégiez : « Je décide d'apprendre à développer mon sens de la repartie pour l'exprimer en toutes circonstances. » Plutôt que : « Je ne veux plus jamais rester sans voix. »

Comme l'a démontré Henri Laborit, médecin-chirurgien et neurobiologiste français (1914-1995), notre cerveau a besoin de clarté, de précision pour avancer, et **il suit notre intention**. Donc tant que vous attirerez votre attention sur ce que vous ne voulez plus, votre cerveau sera toujours focalisé sur cette chose-là (même si vous ne la voulez plus), tant que vous la nommez, elle existe toujours pour votre cerveau. Il suffit donc de verbaliser autrement. « Je ne veux plus jamais rester sans voix. » Avec un objectif verbalisé de cette manière-là, votre

cerveau fera le focus sur « rester sans voix ». C'est fort dommage puisque c'est le contraire de ce que vous voulez. Prenez l'habitude de dire plutôt **ce que vous voulez**. Par exemple : « Je décide de gagner en confiance en moi dans mes réponses, quel que soit le contexte, d'ici mon prochain anniversaire », vous attirez concrètement l'attention de votre cerveau (et de ses composantes que nous découvrirons plus tard, dans la clé n° 4, p. 83) sur un leitmotiv stimulant, motivant, sous forme de *vrai* objectif à atteindre sur ce que vous voulez, et non plus sur ce que vous ne voulez pas ou plus.

Pour être sûr que votre objectif est bien verbalisé avec des mots qui vous correspondent, mettez-le **en perspective avec vos valeurs** afin de savoir comment il résonne en vous (voir l'exercice de découverte de vos valeurs abordé en clé n° 6).

Votre objectif devra avoir trois autres qualités importantes, il devra être :

- **Vérifiable** : pour stimuler davantage toutes les chances d'atteindre votre Himalaya, imaginez comment vous vous sentiriez une fois votre objectif atteint ? Prenez le temps de le visualiser là, tout de suite. Que ressentez-vous ? Comment vous sentez-vous ? Que voyez-vous ? Qu'entendez-vous autour de

vous ? Qu'est-ce qui change exactement en vous ? Et à l'extérieur de vous ?

Cette visualisation sera une sorte de « pont vers le futur » qui vous boostera ou/et vous (re)motivera vers votre Himalaya à chaque fois que vous y penserez. Cela pourra vous aider à trouver le « second souffle » pour réussir et aller jusqu'au bout.

- « **Écologique** » : une fois atteint, votre objectif devra être bon pour vous et potentiellement bon pour votre entourage. Cela signifie également qu'il ne devra être toxique ni pour vous ni pour votre entourage.
- **Stimulant et motivant** : à chaque fois que vous prononcez votre objectif, vous devez avoir envie de « casser la baraque ».

Pour vous aider à exprimer votre objectif « final », votre « Himalaya », **pensez à ce que vous voulez et non pas à ce que ne voulez plus**. Dans un premier temps, cela vous demandera un effort, c'est un nouvel apprentissage, une nouvelle manière de réfléchir.

En France, nous sommes beaucoup plus « formatés » pour réfléchir en termes d'abstraction (« Je ne veux plus ci » ou « Je ne veux plus ça »). Il est intéressant, et même fondamental, de décider d'apprendre à fonctionner autrement à titre individuel.

Il se peut que vous lisiez dans certains ouvrages qu'un objectif doit être « SMART ». C'est un moyen mnémotechnique pour se souvenir plus facilement des qualités que doit avoir un objectif :

- S = Simplifié ;
- M = Mesurable ;
- A = Atteignable ;
- R = Réalisable (ou/et réaliste) ;
- T = Temporel (c'est-à-dire inscrit dans le temps) ;

+

- « E » pour « Écologique ».

De façon à mesurer les progrès accomplis, choisissez un objectif que vous décidez d'atteindre à l'issue de la lecture de cet ouvrage. Et interrogez-vous sur les différentes étapes pour réussir ainsi que sur le ou les bénéfices que vous en tirerez.

Allez hop ! On commence ?!

Clé n° 1

Quels sont les obstacles majeurs à notre repartie ?

*« En fait, je n'ai qu'une prétention,
c'est de ne pas plaire à tout le monde.
Plaire à tout le monde,
c'est plaire à n'importe qui. »*

Sacha Guitry

Nous ne pouvons comprendre les rouages de la repartie, sans en aborder au préalable les potentiels blocages qui nous happent individuellement. En réalité, nous avons toutes et tous des blocages ou des freins à notre repartie, mais ce ne sont pas tous les mêmes. Nous vous présentons ici les plus courants tant individuels, neurophysiologiques que culturels. Toutefois, il sera nécessaire d'en conserver quelques-uns qui sont plus des repères relationnels à ne pas franchir que des blocages au sens propre. Pourquoi ? Parce que ces **repères relationnels** font que nous restons des êtres civilisés, des êtres de relations avec des frontières de courtoisie et de savoir-vivre qui jalonnent nos différents

liens avec les personnes qui constituent notre « bulle » relationnelle.

Vous conviendrez qu'il est utile de prendre conscience que des paliers sont nécessaires dans toutes relations, selon que nous entretenons une relation cordiale de voisinage, une relation professionnelle, familiale ou amicale. Même s'il est important de développer une aisance en toutes circonstances, elle ne sera pas de même nature avec tout le monde. Est-ce que cela vous paraît logique ?

Alors, (re)devenons les entrepreneurs de nos vies et de notre repartie.

LES OBSTACLES À NOTRE REPARTIE ONT DIFFÉRENTES ORIGINES

Sur le plan individuel

Cela correspond à des expériences vécues très tôt, lors d'apprentissages collectifs et relationnels – bien souvent scolaires, en classe ou dans la cour – qui ont engendré un **ancrage émotionnel négatif** dans notre cerveau. Et une association s'est faite entre votre **perturbation émotionnelle** (la sensation désagréable que

vous avez vécue à ce moment-là) et la situation elle-même.

Par exemple, lorsque l'on prend la parole en classe et que tout le monde se moque de nous parce que l'on s'est trompé dans sa réponse. Si l'on ajoute à cela la timidité (bien naturelle à certains âges ou dans certains contextes), et la surenchère potentielle et maladroite d'un(e) professeur(e) en mal de reconnaissance de ses élèves... Cela crée un double ancrage bien verrouillé. Et paf ! Un programme de **croissance limitante** (ou **pensée automatique négative**) s'est mis en place à notre insu. Cette croissance grandira avec nous et entachera en premier lieu notre **estime de soi**. Et notre capacité à nous « déployer » individuellement, jusqu'à bloquer notre capacité à nous affirmer lorsque nous sommes en groupe.

« Chaque minute est une occasion de changer le cours de sa vie. »

Citation extraite du film *Vanilla Sky*
réalisé par Cameron Crowe.

Le manque d'estime de soi

Notre culture de la focalisation sur la partie vide de la bouteille (ou du verre) fait de nous,

Français, des personnes en proie au doute plutôt qu'à la repartie. Bien sûr, j'analyse ici la situation de façon générale, et toutes les personnes qui ont déjà effectué un travail sur elles-mêmes ne pourront que confirmer.

Si nous ajoutons à cela un peu de culpabilité, apportée par notre éducation judéo-chrétienne, nous voilà cernés par les cinq catégories de **sentiments** :

- la culpabilité ;
- la honte ;
- la haine ;
- la vengeance ;
- l'amour (en l'occurrence, ce sentiment ne sera pas une entrave à notre repartie).

Sur ces cinq sentiments, quatre nous habitent bien souvent malgré nous. Ils prennent tour à tour diverses formes et se mêlent bien souvent à nos **émotions**.

Par exemple : Le doute, la boule au ventre (culpabilité + peur), le pessimisme (honte ou haine + tristesse), la peur du regard de l'autre (sentiment de honte), la méfiance par rapport à l'autre (peur et/ou vengeance et ses conséquences).

Les entraves individuelles majeures à la repartie sont :

- La propension que l'on peut avoir à spontanément prendre certaines remarques, de la part de certaines personnes ou dans certains contextes, comme des attaques personnelles et à s'en défendre avec véhémence, alors qu'elles ne sont pas, en réalité, dirigées contre soi et qu'il s'agit seulement d'un excès d'interprétation de notre part.
- Le réflexe que l'on a de vouloir se défendre en cas de « vraie » attaque verbale, une « punchline » en bonne et due forme. Dans ce cas, se défendre est la dernière des attitudes à avoir. Nous verrons dans la clé n° 7 (p. 141) qu'il est plus intéressant de surenchérir en cas d'uppercut verbal, c'est-à-dire d'aller dans le sens de l'attaque de notre interlocuteur et d'en rajouter, plutôt que de tenter de se défendre au risque de s'enliser. Utiliser d'autres atouts que ceux de votre interlocuteur sera toujours une garantie de réussite. Même si cette façon de voir les choses n'est pas dans nos « élans » culturels. À titre individuel, vous tirerez assurément votre épingle du jeu. (Entendez aussi cette dernière phrase ainsi : « [...] votre épingle du "je" ».)

*« Je suis libre d'avoir une opinion
- et c'est déjà très beau - mais je voudrais
être libre aussi de ne pas en avoir. »*

Sacha Guitry

L'éducation

Nous évoluons toutes et tous avec des éducations qui fabriquent le plus souvent – principalement pour les raisons évoquées précédemment – des cerveaux gauches (analytiques), aux propensions vertigineusement rationnelles et raisonnables. En société, il faut être capable de donner le change : on présente bien, on parle bien... Et comme si cela ne suffisait pas d'avoir de la jugeote, on le dit et on le montre.

Cela est encore très marqué aujourd'hui, et se perpétue au fil des générations successives : « Si tu n'es pas un "winner", tu seras un "looser", mon fils ! » La notion de réussite se mesure malheureusement à une somme au bas du bulletin de salaire. Et voilà pourquoi la repartie est parfois tuée dans l'œuf, car l'on considère l'autre comme étant « plus fort » que soi. Quoique l'on fasse ou quoi que l'on dise, on reste bouché bée face aux propos de notre interlocuteur, même si son attitude de « TPMD » (Tout pour moi d'abord) nous horripile...

Parce qu'il est devenu ce que papa, maman ou les grands-parents auraient tant aimé que l'on soit nous-même... Ici, c'est la **pression individuelle** que nous nous mettons qui sera **notre première muselière**. Nous sommes tellement imprégnés des discours sur la non-valorisation de la personne que l'on est, et bercés par les illusions de la personne que l'on aurait dû devenir, que cela engendre un manque de sécurité intérieure qui aura pour conséquence un **manque d'estime de soi**.

Les diktats de la société médiatique

C'est principalement par le biais des publicités que des courants de pensées « tendances » ou certains comportements « adaptés », reprenant tous les aspects précédemment évoqués, prennent vie. On est tellement dans le « Il faut... correspondre à ça, penser ça, acheter ci, ressembler à ça, aimer ci, manger ça... » Pourtant, ces modèles fantasmatiques ne correspondent à personne, mais nombreux sont ceux qui essaient d'y ressembler et de rentrer dans le moule pour être reconnus et aimés. Pour vivre, tout simplement.

*« Celui qui a été mordu par le serpent
a peur de la corde. »*

Proverbe marocain