

LES

Bruno Adler
Stéphane Krief

SECRETS

Et si je répondais du tac au tac ?

**DE LA
REPARTIE**

● Éditions
EYROLLES

Les secrets de la repartie

Assez de rester bouche bée, marre d'être déstabilisé et ras le bol de penser deux heures après : « J'aurais dû dire cela » ?

Répondre du tac au tac est une puissante arme de séduction et de pouvoir. Le secret de ceux qui ont le sens de la repartie ? L'audace, le calme et la confiance en soi. La bonne nouvelle ? Cela se travaille et s'acquiert.

En s'inspirant des outils issus de la psychologie cognitive et de l'art dramatique, cet ouvrage propose des exercices d'entraînement et des mises en situation qui vous permettront d'avoir toujours le bon mot ! Pour répliquer à toutes sortes de remarques désobligeantes et déstabilisantes, les auteurs vous offrent également un recueil jubilatoire de répliques clés utiles pour redresser la barre en toutes situations.



Formé à la psychologie positive, **Bruno Adler** intègre ces enseignements dans sa pratique quotidienne de coaching pour révéler et développer les potentialités des personnes et groupes qu'il accompagne dans ses différentes missions en entreprise et université mais aussi auprès de collégiens et détenus.

Après avoir travaillé dans le développement personnel, **Stéphane Krief** est devenu réalisateur et acteur pour la télévision, le cinéma et le théâtre. Il est aujourd'hui conférencier et coach au service des personnes et des entreprises qui souhaitent booster leurs activités, en investissant sur la créativité et l'optimisation du potentiel humain. Il anime le blog monsieurnostress.com.

LES SECRETS DE LA REPARTIE

Éditions Eyrolles
61, bd Saint-Germain
75240 Paris Cedex 05
www.editions-eyrolles.com

Cet ouvrage est paru pour la première fois en 2014 dans la collection « Et si »
dirigée par Stéphanie Brouard sous le titre *Et si je répondais du tac au tac*.

Création de maquette et composition : Hung Ho Thanh
Illustrations réalisées par Valérie Leblanc

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage,
sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie,
20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Groupe Eyrolles, 2014 (pour le texte)
© Groupe Eyrolles, 2016 (pour la nouvelle présentation)
© Éditions Eyrolles, 2020 (pour la présente édition)
ISBN : 978-2-212-57445-6

*BRUNO ADLER
STÉPHANE KRIEF*

LES SECRETS DE LA REPARTIE

Et si je répondais du tac au tac ?

● Éditions
EYROLLES

SOMMAIRE

<i>Sommaire</i>	5
<i>Introduction</i>	9
Chapitre 1. Comment avoir le sens de la réplique ?	13
Les clés pour changer	15
Et pourquoi changer ?	32
Essayez quand même	40
Chapitre 2. Le guerrier sans peur	57
Les clés pour changer	58
Et pourquoi changer ?	74
Essayez quand même	77
Chapitre 3. Le joueur impertinent	89
Les clés pour changer	93
Et pourquoi changer ?	103
Essayez quand même	111
Chapitre 4. Le créatif inspiré	123
Les clés pour changer	125
Et pourquoi changer ?	140
Essayez quand même	144
Chapitre 5. Recueil de répliques clés	163
Pour combattre – mode guerrier	164
Pour s’amuser – mode joueur	168
Pour recadrer/construire	170

Pour surprendre son partenaire – mode couple	170
Classique, court et toujours efficace	171
Pour accompagner, soutenir	172
Tendant, mais à proscrire	175
Pour répondre aux jeunes générations	176
Thèmes qui ont inspiré des auteurs	178
<i>Lexique des principales figures de style</i>	183
Les figures d'insistance	183
Les figures d'analogie	184
<i>Sources à consulter</i>	185
<i>Table des exercices</i>	187
<i>Remerciements</i>	189

Ce livre peut être parcouru par thématique selon vos questions, votre mode d'approche du jour. Voici un système d'accès rapide aux explications et aux exercices du livre pour adapter votre lecture à vos enjeux :

Répliquer en constructif	Pour une posture d'ancrage au sol	p. 40
	Être moyen : s'autoriser à obtenir un 10/20	p. 50
	Le <i>pitch</i> personnel : se construire une image	p. 53
	Le monologue des sourds pour apprendre à poser sa voix	p. 95
	Essayer quand même	p. 111 à 113
	Le juste prix ou combien valez-vous ?	p. 130
	Répondre à une attaque sans entrer dans le conflit	p. 144
	Revers constructif I & II	p. 144
	Adopter le « Oui + reformulation + positionnement »	p. 146
Répliquer en joueur	Twitter	p. 91
	Ne cherchez pas à être drôle, ayez l'intention de l'humour	p. 93
	Éviter de se tirer une balle dans le pied (ne pas surjouer)	p. 94
	Jouer le contraste	p. 113-114
	Dérouter par du positif	p. 133
Répliquer en guerrier	La préparation physique et mentale	p. 40
	L'effet <i>copycat</i>	p. 42
	Se relaxer par la respiration	p. 46
	Phrases à mémoriser et à sortir en situation	p. 65
	« Et si l'autre est plus fort que moi ? »	p. 74-75
	Garder le cap	p. 134-135
	Ne pas répondre et enchaîner, ou alors...	p. 135-136
	Recueil pour combattre - mode guerrier	p. 164 à 168

Le « parler jeune »	Un extrait concentré entre BFF (<i>Best Friends Forever</i>)	p. 62
	Twitter	p. 78 et 91
	Pour répondre aux jeunes générations	p. 176-177
Le meilleur de l'entraînement	De l'Écho de Meisner (travailler en binôme sur la vitesse)	p. 21
	Trouver sa voix	p. 38
	Pour une posture d'ancrage au sol	p. 40
	Le <i>pitch</i> personnel : se construire une image	p. 53
	Du point d'appui (<i>the vantage point</i>)	p. 67-68
	S'entraîner sur les réseaux sociaux (Chatter avec des amis sur Facebook ; Twitter)	p. 78 et 91
	Le monologue des sourds pour apprendre à poser sa voix	p. 95
	Le jeu de la balle de Coppola	p. 99
	Placer son centre moteur	p. 120
	La boîte à « con-primés » (alimenter sa boîte à répliques)	p. 128
	Quel taux de confiance en vous estimez-vous nécessaire pour assurer ?	p. 130
	« Et si je jouais à être... »	p. 152
Recourir au <i>storytelling</i>	p. 153	
Développement personnel	L'effet copycat	p. 42
	De la voix : le « OM-HA »	p. 44
	De respiration avec le troisième chakra : le 4 x 4	p. 47
	De respiration en position assise	p. 69
	Transformer ses peurs en désirs	p. 83
	La méthode du « Geste réactif® »	p. 156
Répondre pour soutenir	La méthode des petits pas	p. 50
	Le juste prix ou combien valez-vous ?	p. 130
	Pour accompagner, soutenir	p. 172 à 174

INTRODUCTION

Répondre du tac au tac peut être une arme puissante de séduction et de pouvoir. C'est d'ailleurs une expression qui vient du monde de l'escrime, où « riposter du tac au tac » signifie « riposter immédiatement à un assaut », le « tac » désignant le bruit des fers qui s'entrechoquent.

Certaines personnes sont passées « maîtres » dans cette discipline du bon mot. Leur truc : de l'audace, du calme et un fort soupçon d'ego. Ce qui exige nécessairement une certaine confiance en soi face aux situations improvisées. Contrairement à certaines croyances, la confiance comme le charisme s'acquièrent progressivement, comme toute discipline artistique ou sportive. Avec quelques exercices pratiques et des mises en situation, vous remporterez rapidement des parties, des matchs, et même des médailles... Mais aussi quelques bronzes¹. Cela fait partie du processus d'apprentissage, qui peut parfois se révéler inconfortable.

L'avantage des outils et des pistes de réflexion que nous vous proposons dans ce livre, c'est qu'ils vous permettront d'obtenir des résultats immédiats. À votre rythme, mais en pratiquant un minimum l'art de la repartie, vous pourrez intégrer de façon naturelle ces nouveaux modes de pensée et entrer dans une dynamique de changement.

1 Emprunté d'une expression d'argot « couler un bronze », déféquer.

Et ainsi vous positionner dans le « face-à-face » et redresser la barre, même dans une situation où vous ne vous sentez pas à l'aise.

Ces outils, que nous utilisons toute l'année, sont des « ficelles » provenant de nos différentes expériences d'animateur, de coach en communication et en développement personnel, mais également de comédien, de réalisateur ou de scénariste.

Pour répliquer aux remarques désobligeantes, à l'humour pincant et à l'acidité ironique que votre estomac digère difficilement, nous avons eu l'honneur d'interviewer des spécialistes qui ont une certaine expérience dans ce domaine. C'est ainsi que nous vous ferons part de conseils et d'anecdotes de Laurent Baffie ou Jacques Séguéla, qui ont accepté de se prêter spontanément au jeu et que nous remercions chaleureusement. Nous vous proposons ici de puiser les principes et les formules qui vous permettront de vous positionner dans un premier temps, puis de rétorquer du tac au tac après entraînement chaque fois que vous en aurez le désir et, espérons-le, le besoin.

Parmi les attitudes possibles, nous avons choisi de regrouper et de clarifier ces postures selon trois modes :

- le guerrier sans peur ;
- le joueur impertinent ;
- le créatif inspiré.

Mais au préalable, avant d'explorer les principes de base utiles pour endosser ces trois rôles, nous vous proposons d'envisager la lecture du premier chapitre, qui est le point de départ. À l'issue de cette lecture, nous vous invitons à poser le livre quelque temps pour le reprendre plus tard, lorsque vous souhaiterez expérimenter les exercices proposés qui vous tentent, en évitant ainsi de trop intellectualiser.

INTRODUCTION

Pour rédiger ce guide, nous avons surmonté héroïquement les épreuves physiques, psychologiques, émotionnelles et capillaires que provoque l'écriture à quatre mains, sans que nous puissions identifier, au bout du compte, d'où vient telle réflexion ou telle partie écrite. Aussi, pour raccourcir la distance avec vous, lecteur, et faire la lumière sur ce sujet passionnant, avons-nous opté pour la rédaction au « je », direct et intime, en reniant le « nous ».

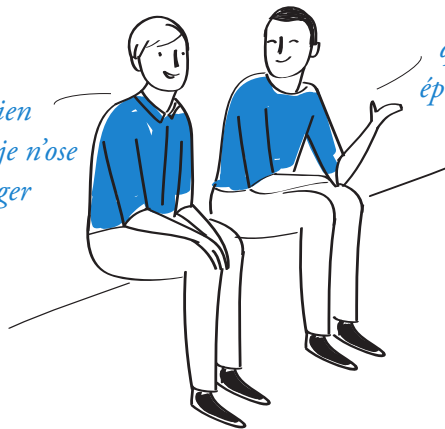
Chapitre 1

Comment avoir **LE SENS DE LA RÉPLIQUE ?**

Ce chapitre constitue le socle qui vous permettra d'adopter une repartie appropriée aux différentes situations. Vous y trouverez des points clés pour oser vous lancer dans l'application des techniques que nous vous proposerons dans les chapitres suivants. Pour se plaire à répondre du tac au tac, il faut comprendre, puis développer, un vrai sens de la réplique.

C'est dix minutes avant l'embarquement, pour les noces de mon mariage dans le Sud, que je croise Jacques Séguéla à l'aéroport de Roissy, attablé avec sa femme pour un déjeuner rapide. Malgré la tension d'un départ imminent pour rejoindre mes invités, encouragé par l'enthousiasme de ma femme, je l'aborde pour lui demander s'il accepterait une interview pour ce livre. J'ai beau écrire un livre sur le sens de la réplique, je suis à ce moment-là ridiculement tendu, et mon interlocuteur ne m'accueille pas les bras ouverts. Il faut dire que je le dérange dans un moment de tranquillité. Alors que je ne suis pas en train de jouer ma vie et que j'ai fait timidement ma demande d'interview, Jacques Séguéla me dit, inquiet : « Mais vous voulez le faire maintenant ? » Je réponds sans calculer, mais dans l'énergie d'un départ pour faire la fête : « Non, désolé, je ne peux pas car je vais me marier. » Cette réponse spontanée fait sourire sa femme, ce qui me détend et me donne suffisamment d'aplomb pour recueillir les coordonnées de son mari, que je joindrai à mon retour. D'ailleurs, un mois plus tard, au moment de l'interview, il se montrera très accueillant.

*J'aimerais bien
lui parler, mais je n'ose
pas le déranger*



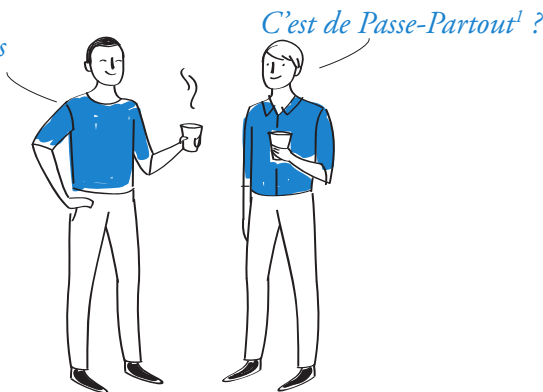
*Tu sais qu'il y
a des femmes
qui aiment bien
épouser des hommes
courageux ?*

LES CLÉS POUR CHANGER

« Avoir le sens de la réplique » : cette expression exaltante, tant répétée, sous-entend une capacité particulière. Elle suppose que ceux qui en sont dotés peuvent maîtriser un échange avec un tiers, ou même une assemblée, sans coup férir. Elle peut nous laisser croire que les heureux élus possèdent un don tellement exceptionnel que nous, pauvres mortels, ne saurions accéder au sacré Graal. Laissez-moi vous convaincre, dans cet ouvrage, qu'il est accessible, dès l'instant où vous décidez, non pas d'« avoir » le sens de la réplique, mais d'« être » capable de dépasser vos appréhensions et votre manque de confiance. Pour aboutir à une parfaite maîtrise, il peut être plus rapide d'avoir ce que l'on appelle l'« esprit vif », mais pour tous il est surtout nécessaire de s'entraîner.

Ainsi, je vous propose de vous comparer à vous-même sans chercher à atteindre instantanément et d'un seul bond le niveau des personnes que vous admirez. La comparaison avec quelqu'un de bien plus habile que soi engendre le plus souvent un sentiment d'impuissance qui nous empêche de nous dépasser.

*Si les séquoias géants
avaient l'esprit
d'un homme, ils ne
dépasseraient pas
10 mètres.*



1 Personnage de petite taille chargé d'apporter des clés dans le jeu télévisé *Fort Boyard*.

S'affirmer par nécessité ou par plaisir

Vous désirez vous positionner fermement vis-à-vis d'un contradicteur ou rabattre le caquet d'un importun ? Vous aimeriez participer brillamment à de joyeux échanges ? Vous aspirez à développer à plusieurs une idée ou une œuvre ? Dans chacune de ces situations, vous aurez bénéfice à employer la même aptitude. Selon les cas, vous l'habillerez pour vous donner la capacité de COMBATTRE, de JOUER ou de CRÉER.

L'aplomb du menteur

C'est avec mon professeur de théâtre, Franck Victor¹, que j'ai appris à jouer avec de l'aplomb. J'ai eu la chance de jouer Octave dans *99 Francs* de Frédéric Beigbeder², personnage haut en couleur s'exprimant avec un discours décalé. Même pour énoncer des énormités, je devais être sûr de moi car Octave croit réellement à ce qu'il dit et ce qu'il vit. Mon rôle était alors d'être affirmé et franc. Ce qui comptait sur scène, c'était que mon personnage, même dans le mensonge, croie profondément en ce qu'il exprime, dans la forme, la posture, la voix et le ton.

« La télévision est faite pour ceux qui, n'ayant rien à dire, tiennent absolument à le faire savoir. »

Pierre Dac

1 Professeur d'art dramatique du cours Florent, acteur, réalisateur et coach d'acteurs.

2 Frédéric Beigbeder, *99 Francs*, Grasset & Fasquelle, 2000.

L'aplomb de l'idiot : « Allô quoi ! »

Je vous recommande d'aller voir sur Internet les vidéos de Nabilla¹ dans l'émission *Les Anges de la télé réalité*², qualifiée de « brune en plastique décérébrée » par un journaliste, elle a la faculté de présenter sa vision des choses comme une réalité évidente et universelle. En analysant sa posture et sa communication non verbale, en contradiction avec son éloquence, vous remarquerez que son attitude et son aplomb pèsent plus que la « richesse » des mots de son discours. Ce qui rend le personnage fascinant.

Le con fascine³



*C'est étrange,
ça se dit
beaucoup dans
le milieu du PAF⁴.
Vous parlez
d'Enora ?*



L'aplomb du juste

Lorsque vous aurez besoin de vous affirmer pour de bonnes raisons, dites-vous bien que si le menteur ou l'idiot y parviennent, cela doit être à votre portée.

Vous pouvez, par exemple, commencer par apprendre à dire « non », l'un des premiers mots que nous apprenons enfant en même temps que la frustration. Vous le ferez pourtant sans craindre de heurter

1 Nabilla Benattia, participante de programmes de télé réalité.

2 Émission de télé réalité française, diffusée sur NRJ 12 depuis janvier 2011.

3 Inspiré du roman *L'Idiot* de l'écrivain russe Fiodor Dostoïevski, 1869.

4 Paysage audiovisuel français.