

Chapitre 1

Vous improvisez tous les jours sans le savoir !

Retour à l'« ici et maintenant »

Pourquoi parlons-nous de « retour » à l'ici et maintenant ? Eh bien tout simplement parce qu'il nous faut avant tout nous placer dans le présent. C'est ce que nous appelons l'« ici et maintenant ». L'esprit humain est structuré de telle sorte qu'il est rarement dans le présent, si ce n'est dans ses actions quotidiennes. Mais l'étrangeté fait qu'il y a un décalage fréquent entre l'esprit qui vadrouille très vite dans un passé révolu (souvenirs, références, repères) et les actions faites sur le moment. L'esprit a donc souvent un décalage avec l'action, sauf dans certaines circonstances que tout le monde a déjà expérimentées. Par exemple, lorsque nous sommes occupés à une seule action exigeant de la concentration. Dans ces moments d'actions demandant une forte attention, l'esprit est uniquement à ce qu'il fait. C'est lorsque nous avons intégré totalement le processus d'un objectif que les attitudes et les gestes machinaux se

mettent en fonction. Et c'est à partir de ce « machinal » que l'esprit libéré de l'attention peut penser à bien d'autres choses en même temps. Ainsi, sans bien en réaliser les conséquences, nous oublions en partie de vivre pleinement le moment présent. Ce n'est pas grave en soi, nous parvenons très bien à nous en sortir ainsi.

Les choses changent lorsqu'il s'agit de revenir dans le présent et seulement dans cet ici et maintenant. Cette attitude demande un véritable effort car il nous force à sortir de nos multiples divagations internes pour nous concentrer sur ce qui se passe en temps réel. Cette attitude est fondamentale pour notre apprentissage d'une répartie constructive dans toutes nos relations, qu'elles soient privées ou professionnelles. Il nous faut là encore faire une petite distinction.

L'art de la répartie peut être de deux ordres :

1. Je réponds du « tac au tac » pour faire rire, pour clouer le bec d'un interlocuteur agaçant ou pour m'affirmer dans une conversation. Dans ces cas, le « tac au tac » s'inscrit dans un échange de jeu inconscient de gagnant/perdant. Alors, la rencontre ne produit pas les mêmes effets.
2. J'ai une répartie constructive, ce qui signifie que je suis en véritable résonance avec mon (ma ou mes) interlocuteur(trice)(s) et dans ce cas, l'objectif est que la rencontre, si brève soit-elle, est une écoute mutuelle réelle qui enrichit les deux interlocuteurs.

Prenons un exemple de la vie courante :

Romain arrive à son bureau comme tous les matins, il croise l'hôtesse qui est toujours la même personne depuis qu'il

travaille dans cette grande entreprise, mais, plongé dans ses pensées, un comportement machinal est déjà en fonction :

« *Bonjour !* lance-t-il à l'hôtesse sans vraiment la regarder.

– *Oui, ne quittez pas... !* (Elle a un combiné de téléphone coincé sur l'épaule.) *Bonjour !* » lance-t-elle à son tour à Romain.

Fin de l'échange furtif. Romain s'engouffre dans l'ascenseur et l'hôtesse reprend son interlocuteur au téléphone.

Petite scène de la vie courante, mais qui est la métonymie de l'automatisme dans lequel nous vivons au quotidien. Mais, me direz-vous, ça ce n'est pas une rencontre ! Eh bien si, cher lecteur. Un échange, même bref, peut être une rencontre entre deux personnes et non pas deux courts monologues qui ne se rencontrent pas. Romain peut agir exactement dans le même temps, c'est-à-dire rapidement en se dirigeant vers l'ascenseur, et accorder à l'hôtesse quelques vrais instants d'attention. C'est l'étonnement que l'on a souvent entendu de la part des spectateurs des matchs ou des spectacles d'improvisation : « Mais comment faites-vous pour que les répliques se répondent aussi vite tout en construisant une vraie histoire ? »

L'écoute commence là et il est fondamental de saisir ce phénomène, ne serait-ce que pour déjà en devenir conscient. Ceux qui disent ne pas avoir le temps se trompent. Même dans un monde qui va de plus en plus vite, la repartie attentionnée est particulièrement utile et nous allons voir pourquoi et comment.



À retenir !

La répartie se produit dans l'ici et maintenant en accordant une vraie attention à l'autre.

À vous de jouer !

1. Choisissez une situation de votre vie quotidienne dans laquelle votre interlocuteur(trice) est une personne que vous rencontrez régulièrement mais d'une façon brève (un commerçant de votre quartier ou tout autre interlocuteur de la vie extérieure).

2. Efforcez-vous de sortir des formules machinales et accordez d'abord une vraie attention quelques instants avant de parler ou de répondre.

3. Prenez conscience de ce que vous percevez chez votre interlocuteur(trice) : impatience ? fatigue ? tension ? détachement ?

4. Rétorquez en tenant compte de ce que l'autre émet et de votre état interne.

Veillez à ne pas intellectualiser. Laissez-vous simplement traverser par ce que vous ressentez pour répondre.

Faites ce genre de petits entraînements dès que vous y pensez au cours de vos journées. Ces premières petites attentions ont pour conséquences de stimuler à nouveau en vous la capacité à capter les états des autres et d'y répondre d'une façon plus adaptée. Il n'y a pas de bonnes réparties ni de bonnes réponses constructives sans cette capacité à

écouter l'autre au-delà des mots. C'est à vous de choisir les circonstances ou situations que vous considérez plus propices à ce genre d'entraînement. Ce réflexe doit devenir naturel. Si vous sentez que c'est contraignant, ne faites rien et continuez votre vie. L'idéal étant que ce petit exercice devienne tout simplement un jeu pour vous.

Comment ça marche ?

Les trois piliers fondamentaux : être conscient ; lâcher prise ; vigilance émotionnelle.

Ouvrons quelques minutes le capot pour comprendre, d'une part, ce qui se met en fonction en agissant ainsi et, d'autre part, la loi des conséquences énergétiques.

1^{er} pilier : être conscient

Plus haut, nous faisons la différence entre le « tac au tac » et la repartie constructive. Prenons un exemple relevé dans les anecdotes de la vie d'une personnalité politique. Lors de l'enregistrement de l'émission de Michel Drucker, *Vivement dimanche*, l'imitateur vedette Nicolas Canteloup échange avec la ministre Roselyne Bachelot. Extrait choisi de ce court échange :

Nicolas Canteloup : « J'ai réussi à imiter votre voix quand j'ai entendu une vieille porte grincer chez moi ! »

Roselyne Bachelot : « Heureusement que ce n'était pas en entendant votre lavabo se vider¹ !? »

1. *Le Parisien* du 21 mars 2007.

Dans un tel échange, il n'est pas difficile de comprendre que nous ne sommes pas dans un échange constructif, mais dans une recherche affichée de provoquer. Et, sans se démonter, la ministre répond sans hésiter, du « tac au tac ». Nous pouvons reconnaître à la ministre une réelle capacité à avoir de la répartie. Il s'agit ici d'une dynamique particulière entre deux individus qui, bien que très différents, partagent l'un et l'autre une habitude certaine de l'exposition publique. L'un comme l'autre est entraîné à la maîtrise de l'environnement médiatique, d'un côté par le métier de la scène et de l'autre par l'apprentissage de la communication politique. Dans ce type d'échange, le résultat est l'effet immédiat d'un jeu de ping-pong sans recherche particulière autre que l'effet en question. On est entraîné à la réplique ou on ne l'est pas et on perd ses moyens.

Pourtant, à y bien regarder, hors des plateaux, où c'est la fantaisie qui prime, on peut remarquer que, la majeure partie du temps, les personnalités interrogées, quel que soit leur champ de compétence, écoutent jusqu'au bout avec attention puis répondent point par point. Nous excluons, bien entendu, les grands débats sur des sujets passionnés et brûlants où il n'est pas rare que la controverse tourne à l'affrontement. Et c'est précisément dès qu'un échange se transforme en compétition pour avoir raison de l'autre que les échanges deviennent stériles.

En pratiquant le petit exercice proposé plus haut, vous aurez sans doute remarqué l'omniprésence des émotions qui nous traversent selon les situations. La situation courante de Romain est très peu chargée en émotion alors que celle de Roselyne Bachelot l'est davantage. C'est pour-

quoi il est important d'apprendre à localiser en soi l'émotion qui nous traverse. La plupart des personnes qui se plaignent de ne pas avoir suffisamment de répartie sont souvent débordées par l'émotion (malaise, vexation, déstabilisation, stupéfaction) de l'instant et perdent leurs moyens de réplique. Devenir conscient de ce qui se passe en soi est, avec l'écoute, l'un des piliers fondamentaux de notre capacité future à avoir de la répartie. En poursuivant notre balade, nous allons progressivement comprendre pourquoi l'art de la réplique peut être davantage qu'un tac au tac défensif. Avoir de la répartie constructive, c'est apprendre à créer des rencontres.



À retenir !

Le « tac au tac » est un mode majoritairement « gagnant/perdant ». La répartie constructive tient compte de notre capacité à être pleinement conscient de ce qui se passe.

À vous de jouer !

À l'occasion d'un repas entre amis ou en famille, lancez un débat sur un sujet qui passionne tout le monde (l'art contemporain, le cinéma hollywoodien, les bobos, le sport... Évitez de préférence ceux qui fâchent, comme la politique). Entrez dans le débat et observez le comportement des uns et des autres, la manifestation des émotions au fur et à mesure que le débat avance. Observez les vôtres également. Que constatez-vous ?

Notez dans un carnet vos observations personnelles.

Attention, restez dans les échanges, ne devenez pas spectateur. Apprenez à être à la fois actif et observateur.

2^e pilier : lâcher prise

Abordons à présent le corollaire de l'écoute et de la conscience de nos émotions : le souverain lâcher prise.

Une fois encore, il nous faut avant tout éliminer les *a priori* sur le sens de ce terme. Pour beaucoup de personnes, « lâcher prise » signifie plus ou moins se rendre, abandonner, reculer, renoncer, bref ce n'est pas une attitude très noble dans notre culture. Il est même parfois associé à une inaction regrettable, comme si s'affirmer, c'était tenir quoi qu'il advienne. Nous allons découvrir qu'il n'en est rien et que tous ceux qui ont de la répartie ne sont pas pour autant des tenants obsessionnels affirmant en permanence : « Je ne lâcherai rien... » sous-entendu « ... car je suis fort ! »

Pour bien comprendre pourquoi il n'est pas facile de lâcher prise, nous allons à nouveau faire une petite visite dans les arcanes de notre mental très puissant mais particulièrement directif. Le psychisme humain est fait de telle sorte qu'il est en activité perpétuelle. Nous sommes tous structurés mentalement en fonction d'une histoire complexe élaborée comme un mille-feuille. Nous baignons tous, depuis le début de notre existence, dans une culture à la fois générale et familiale. En devenant adultes, nous sommes le résultat de ce formidable brassage qui mêle des valeurs et des

croyances. Ces dernières vont ensuite orienter nos prises de position et nos choix. Cela a pour importante conséquence de nous rendre très défensifs dès que nos valeurs et points de vue intériorisés sont remis en cause par autrui. C'est pourquoi tous les échanges ne se ressemblent pas.

De fait, c'est bien l'enjeu affectif et structurel qui dynamise un échange, fût-il court ou long. Notre première réaction instinctive est de défendre notre point de vue et, dans la séquence Canteloup/Bachelot, c'est l'image et la crédibilité que l'une défend, somme toute, avec efficacité et humour qui est l'objectif. Il y a bien de la repartie dans cet échange-type, mais il se limite vraisemblablement à ces quelques secondes. En revanche, dans le cadre d'un échange plus long, une controverse ou un débat par exemple, la stratégie du « tac au tac » s'épuise vite au détriment d'une vraie avancée constructive plus accessible si on lâche prise !

Lâcher prise, oui... mais sur quoi en fait ?

Eh bien il s'agit de lâcher prise sur la volonté de convaincre l'autre pour le ramener à notre propre opinion. Et c'est là que l'art de la repartie constructive devient vraiment intéressant et captivant. La notion de construction dans un échange prend là toute sa force. Je sors de la « réplique qui tue » pour employer la repartie qui enrichit l'échange car je réponds à l'autre en fonction de son intention (que j'ai su capter) tout en étant une force de proposition.

Récapitulons :

Phase 1 : un quidam vous lance une remarque ou un sujet de polémique.

Phase 2 : j'écoute à la fois l'intention sous-jacente et mon émotion intérieure.

Phase 3 : je réponds à l'intention de l'interlocuteur et pas seulement en fonction de mon émotion.

Phase 4 : je n'oppose pas ma croyance, je propose un argument de plus.

3^e pilier : la vigilance émotionnelle

La petite opération en quatre phases prend en réalité à peine quelques secondes à partir du moment où l'on s'est entraîné dans diverses occasions. Le lâcher prise se manifeste dès que la première remarque est lancée. Tout au long de ce type d'échange, il faut contrôler nos émotions et plus particulièrement l'agacement fréquent. Songez à l'enjeu qui reste souvent anecdotique et transformez vos échanges en jeu gagnant/gagnant.

À propos de cette vigilance émotionnelle, nous ferons une pause plus longue dans la partie intitulée « L'intention et les émotions » au chapitre 2. Nous y découvrirons plus longuement ce paysage intérieur tout en vibrations dont beaucoup de voyageurs se font une montagne. Ne nous emballons pas non plus ! Les émotions font partie de notre vie, c'est ce qui nous rend si humains. Mais plutôt que de les subir massivement, nous apprendrons à les reconnaître et à nous en faire des alliées. Pour le moment, contentons-nous d'être d'abord vigilant à l'occasion d'un échange choisi, afin de commencer à sentir les premiers effets de la conscience de soi et du moment.

Dès que vous le pouvez, mettez en pratique le petit jeu de piste qui suit. Simple et très efficace, ce jeu d'observation consciente peut se pratiquer dans toutes les circonstances d'échange du quotidien.



À retenir !

Écoute → conscience émotionnelle → lâcher prise sur votre subjectivité → repartie constructive (proposition).

À vous de jouer !

Choisissez dans votre entourage une personne que vous connaissez comme aimant polémique ou débattre. Lors de votre rencontre, lancez un sujet où vous savez qu'il(elle) use d'arguments offensifs. Efforcez-vous d'appliquer les quatre phases précitées. Vérifiez la modification comportementale de votre interlocuteur(trice). Mémorisez ensuite les sensations physiques de confort que cela vous a procuré.

Choisissez quelqu'un que vous connaissez un peu. Ne cherchez pas à aller vite. En clair, prenez le temps des échanges. Laisser des silences est d'une grande efficacité, nous y reviendrons plus loin.

Et vous, quel type d'argumenteur(trice) êtes-vous ?

Si vous êtes en train de lire cet ouvrage, c'est sans doute que l'idée que l'on puisse apprendre ou développer sa capacité à la repartie vous interpelle un peu. Avant de poursuivre notre balade en Terre de Repartie et d'Improvisation, il n'est pas inutile de repérer les situations de la vie dans lesquelles l'art de la repartie peut vous aider.

Par ailleurs, il nous apparaît important de rappeler que si tout au long de ce livre vous trouvez des exercices et des pratiques d'entraînement, l'art de la repartie n'est pas une méthode standard avec recettes. En effet, chaque individu est unique et ce qui correspond à l'un ne correspond pas forcément à l'autre. Notre souci est donc avant tout de vous permettre de développer une faculté, mais à partir de votre tempérament. Pour le dire simplement, un introverti n'a pas la même façon de rebondir qu'un extraverti. Il faut donc toujours prendre en compte votre tempérament et développer à partir de vos atouts personnels.

Vingt ans de pratique d'improvisation tous azimuts m'ont permis de vérifier qu'avoir de la repartie n'exige pas forcément un type particulier de tempérament. Contrairement aux idées reçues, un individu peu bavard ou même franchement timide peut avoir une repartie percutante et efficace, pour peu qu'il sache écouter. De la même manière, j'ai vu aussi des individus au tempérament bavard, paraissant très à l'aise, se faire déstabiliser par manque de repartie. Une autre idée reçue consiste à croire que plus on répond vite

plus c'est efficace. Cela est évidemment faux puisque nous commençons à comprendre l'importance capitale d'une écoute sereine.

Quand on se penche sur les mécanismes des dynamiques comportementales, on vérifie une petite loi de base que nous proposons sous forme d'une triade.

La triade « leader/suiveur/médiateur »

D'une façon générale, dans les échanges oraux, une certaine dynamique se met en place en fonction des individus concernés. Si l'on débat à deux, il y a toujours un *leader* et l'autre est davantage *suiveur*. Et si l'on est dans un petit groupe, on trouve peut-être un second *leader*, des *suiveurs* et parfois un *médiateur*. Bien sûr, il y a quantité de nuances dans les rôles que s'accordent les divers acteurs d'un débat, mais on peut aisément repérer ces trois grandes tendances.

C'est là qu'il est important de se situer. En fonction de votre personnalité, vous savez mieux que quiconque si vous êtes plutôt *leader*, *suiveur* ou *médiateur*. À noter cependant qu'un médiateur peut parfaitement avoir en plus une capacité de *leadership* ou être plus en retrait. Nous insistons bien sur le fait que c'est pour simplifier la compréhension que nous choisissons d'évoquer trois grandes tendances.

Dans un certain nombre d'ateliers d'improvisation que j'ai animé, cette étonnante question m'a souvent été posée : « Et comment fait-on pour devenir charismatique ? » Hormis le fait que le charisme ne s'apprend pas, mais que c'est le

résultat d'une vie singulière, j'ajouterai que l'individu charismatique a de toute évidence intégré, entre autres, les trois dynamiques, et sait les employer instinctivement.

Quelle dynamique de répartie pour chaque type ?

Si vous vous considérez plutôt comme un leader : c'est clair, votre tendance est de diriger, d'entraîner, d'initier les idées et les choix. Il est souhaitable que vous ayez en face de vous un *suiveur*, sinon le conflit ou l'affrontement n'est pas loin.

Si vous vous considérez plutôt comme un suiveur : vous appréciez de suivre des directives, cela ne vous gêne pas si elles sont en accord avec vos valeurs, sinon le conflit n'est pas loin non plus car le leader vous entraînera et c'est avec vous-même que vous serez en conflit.

Si vous vous considérez aussi comme un médiateur : vous avez sans doute la capacité d'écouter pour arbitrer, mais attention, l'arbitrage demande un certain *leadership* au moment de trancher, sinon en tant que tierce personne arbitrant vous prenez le risque que les belligérants s'associent instinctivement contre vous.

Vous l'aurez compris, quelle que soit la tendance majeure qui est la nôtre, nous avons tout intérêt à développer la tendance inverse et, pourquoi pas, cerise sur le gâteau, la médiation aussi. Cette dernière est très utile dans nos relations privées, car c'est lorsque l'affectif est le plus en jeu que nous avons besoin d'apprendre à faire de la médiation.

Je vous propose à nouveau de mettre en pratique cet apprentissage pour mesurer dans un premier temps la marge de manœuvre intérieure dont vous disposez pour glisser d'un comportement à l'autre.



À retenir !

Apprendre un comportement nouveau n'annule en aucun cas notre tendance principale. Vous acquérez tout simplement un comportement de plus.

À vous de jouer !

Choisissez un interlocuteur(trice) que vous connaissez et avec qui vous avez volontiers des échanges sur des sujets importants pour vous. Repérez avant tout le mode initial dans lequel vous abordez l'échange (leader ? suiveur ?). Puis, en cours d'échange, tentez de changer ce mode. Que ressentez-vous ? Observez si votre interlocuteur(trice) modifie instinctivement son comportement ou pas. Notez ensuite vos ressentis.

Une fois encore, efforcez-vous de rester dans l'échange, n'en devenez pas spectateur. Les leaders peuvent perdre patience en passant suiveurs. Quant au suiveur, il n'est pas rare que le stress se manifeste en tentant plus de directivité. Tâchez de comprendre les enjeux qui guident vos réactions.

En pratiquant cet exercice lorsque l'occasion se présente dans votre quotidien, vous remarquerez d'abord qu'il n'est

pas aisé de modifier à la demande notre mode préféré de communication. Pas de panique, c'est tout à fait normal et je vous invite à ne pas renoncer dès les premières difficultés. En effet, il n'y a que l'entraînement qui permette véritablement d'élargir nos ressources. Et il n'y a pas meilleur terrain d'entraînement que notre vie quotidienne. Toutes les circonstances, si anecdotiques soient-elles, offrent des occasions de nous améliorer, de progresser, de nous connaître mieux et d'affiner certains de nos talents. C'est pourquoi nous avons déjà beaucoup insisté, depuis le début de cet ouvrage, sur la notion du « moment présent ». Nous vivons tous en fonction d'un temps dit « linéaire », où le passé, le présent et le futur sont trois notions très distinctes. Mais il s'avère particulièrement utile de revenir au moment présent lorsque nous avons besoin de toutes nos ressources personnelles pour agir, réagir et rétorquer constructivement.

Nous allons donc, dans le chapitre suivant, aborder les points clés dans un échange où les interlocuteurs(trices) sont conscients de l'enjeu du moment présent.

« Lorsque vous lâchez prise face à ce qui est et que vous deveniez totalement présent, le passé perd tout pouvoir. Vous n'en avez plus besoin. La Présence est la clé. Le PRÉSENT l'est aussi. »

Eckhart Tolle, *Le Pouvoir du moment présent*.