

Chronique: Comment se débarrasser d'un télévendeur...

Parfois, je regarde mon téléphone avec tendresse. Oui, vraiment, car soyons sincères : c'est une invention géniale et certainement, en dehors du chien, le meilleur ami de l'homme (Groucho Marx ajouterait que par ailleurs, *dans* le chien, il fait trop noir pour téléphoner).

Mais il y a deux choses qui peuvent me donner l'envie de le jeter par la fenêtre, deux choses qui m'horripilent. Les répondeurs-labyrinthes de nombre d'administrations (et de toutes les entreprises de téléphonies), systèmes diaboliques qui transforment une simple demande de renseignements en un parcours du combattant épuisant, et les télévendeurs.



Quoi de plus irritant, que l'on soit en train de travailler avec concentration ou de se délasser avec délectation, que de recevoir l'appel importun d'un Monsieur Durand ou d'une Madame Dupont – que vous ne connaissez ni d'Ève, ni d'Adam - dont la mission est de vous convaincre d'acheter quelque chose dont vous n'avez nul besoin ?

Je considère un tel coup de téléphone comme une atteinte à ma vie privée et, de plus, une insulte à mon intelligence. Car je me considère encore en état de prendre moi-même l'initiative si je pense avoir besoin de quelque chose, ou si je m'intéresse à un nouveau produit.



Mais voilà : se débarrasser d'un télévendeur n'est pas si difficile que ça. Ces gens-là, qui d'autre part doivent bien gagner leur vie, reçoivent une formation spéciale sur les 1001 techniques pour ne pas lâcher prise. Et ma bonne éducation m'interdit de raccrocher au nez (si je le fais sous le coup de la colère, je m'en veux à moi-même pendant toute la journée). Ce n'est pas pour rien que le colportage est interdit dans les quartiers résidentiels !

Alors, après avoir mûrement réfléchi, et faisant fi de la retenue et de la politesse qui me sont naturelles, j'opte maintenant résolument pour la contre-offensive psychologique. Permettez-moi de partager avec vous les quelques techniques de contre-attaque que j'ai mises au point :

1 - Si le vendeur commence par vous demander comment vous allez, répondez en traînant la voix et en la faisant : *"Et bien, je suis bien content que vous me posiez la question parce que, depuis quelque temps, plus personne ne me le demande. Avec tous les problèmes que j'ai ! Ma sciaticque me fait horriblement souffrir, j'ai des cors aux pieds, ma fille ne m'appelle plus jamais et mon chien est en train de mourir."*

2 - Si le vendeur vous annonce qu'il s'appelle Untel, de la société XYZ, demandez-lui de vous épeler ses nom et prénoms. Puis demandez-lui de vous épeler le nom de la société. Puis demandez-lui l'adresse de la société. Puis demandez-lui de répéter le tout. Recommencez autant de fois que nécessaire.

3 - Imaginons que la vendeuse s'appelle Juliette Machin. Répondez : "*Juliette ! Vraiment, c'est toi ? Je n'en reviens pas. Comment vas-tu depuis tout ce temps ?*" Certaines Juliettes en sont tellement désarçonnées qu'elles en oublient l'objet de leur appel.

4 - Dites "*Non*". Dites seulement "*Non*". Dites et redites "*Non*". Inlassablement et d'une voix monocorde.

5 - Si votre interlocuteur est de l'autre sexe, écoutez son boniment en disant juste "*Ah, oui !*" ou "*C'est intéressant*", de temps à autre. Quand il ou elle vous demande d'acheter, demandez-lui de vous épouser. Pour dissiper sa surprise, expliquez-lui qu'il vous semble hors de question de faire des affaires avec un(e) parfait(e) inconnu(e).

6 - Dites au vendeur que vous êtes occupé, mais que vous êtes tout à fait disposé à le rappeler. Il vous répondra systématiquement qu'il ne peut pas vous donner le numéro de la société. Demandez-lui alors son numéro personnel. D'après les stratèges, cette tactique est la plus rapide et la plus sûre.

Pour les irréductibles courtois qui se disent qu'il faut bien que les télévendeurs gagnent leur vie, mais qui, malgré tout, ne veulent plus être importunés, il reste le "majordome téléphonique". Il s'agit d'un bla-bla préenregistré que l'on déclenche en appuyant sur la touche étoile de son téléphone. Une voix avec l'accent anglais déclame alors : "*Vous êtes en communication avec le majordome téléphonique. Je suis chargé de vous faire savoir que les maîtres de maison sont au regret de devoir repousser votre requête. Veuillez avoir l'obligeance de retirer ce numéro de votre liste. Passez une agréable journée.*"

Et vous, continuez tranquillement ce que vous étiez en train de faire avec un petit sourire victorieux aux lèvres...

Sylvain Lelarge



Vocabulaire :

- Ça m'horripile: ça m'énerve énormément
- Nombre de = beaucoup
- Le parcours du combattant est une épreuve sportive épuisante à la base de l'entraînement militaire.
- Se délasser = se reposer, se relaxer
- Délectation = plaisir
- Je ne le connais ni d'Ève, ni d'Adam [prononcer ADAN] : je ne le connais pas du tout.
- Nul besoin = pas besoin
- Se débarrasser de = se libérer de // débarrasser la table = enlever les assiettes et couverts de la table après le repas

- Raccrocher au nez: interrompre brutalement le coup de fil (= communication téléphonique)
- Après avoir mûrement réfléchi = après avoir longtemps pensé sur la question
- Faire fi de : mettre de côté, ne pas prendre en compte
- Sciatique = lumbago
- Les cors aux pieds sont des excroissances douloureuses qui empêchent de bien marcher
- Quand on parle en général et qu'on veut donner un exemple, on emploie Monsieur Untel comme nom d'une personne quelconque.
- Je n'en reviens pas = je suis bouche-bée, très étonné
- Désarçonné = déséquilibré
- Dissiper : faire disparaître
- Etre disposé: être prêt (à faire quelque chose)
- Irréductibles: qui n'acceptent pas de compromis (comme les irréductibles Gaulois d'un petit village bien connu...)
- Courtois = poli.
- Déclencher: mettre quelque chose en marche.



Bouguereau – Repos pendant la moisson.

Contact : contact@talenvoortalent.nl – 00 31 (0)6 127 06 313