

L'ENTRETIEN

Gillette Audio — Nando le Scribe — gillettenarrative.com

Je n'ai jamais été célèbre, et je n'ai jamais eu à courir après la célébrité. La célébrité n'a jamais marché devant moi, et si, à une occasion quelconque, j'avais éprouvé le désir de la rencontrer, j'aurais trouvé tout au plus la faim sur mon chemin. Alors j'aurais pris un morceau de pain ou un biscuit de blé dur et je l'aurais mangé — les deux seules choses qui ne semblent jamais manquer dans les maisons, partout dans le monde.

C'était ma façon d'être, et c'est aussi ce que je suis devenu aujourd'hui : ne jamais demander, seulement donner et attendre, sans rien espérer en retour. Tout au plus un sourire sincère d'abord, suivi plus tard d'une réflexion silencieuse.

Puis est venue l'équipe nationale militaire de rugby, et pour mes coéquipiers j'étais le Calabrais qui frappait fort, sans prévenir et sans sentir la douleur. Les principes venaient avant toute règle. Être loyal et juste était la seule raison qui vaille d'exister.

Et au fil des années j'ai appris que les premiers entretiens que j'aie jamais affrontés, je les ai reçus à la maison, au moment où je montais dans le lit pour me reposer. Les épouses posent des questions qui paraissent simples et naturelles, et qui cachent pourtant le prétexte parfait pour avoir raison, pour bâtir des châteaux en vue d'une dispute, et ensuite exiger un paiement pour ta liberté.

Je ne me suis jamais permis le luxe des réponses faciles. Au milieu de la nuit, j'allumais la lumière, je m'asseyais bien droit dans le lit, et j'essayais de comprendre la question avant de calibrer la réponse. Et elle, ma femme, disait qu'elle n'avait jamais vu un homme aussi maîtrisé. Parfois, je donnais sincèrement l'impression de vouloir perdre, parce que c'était la seule manière de sortir victorieux d'une conversation avec une femme — sans applaudissements.

Puis l'écriture est arrivée.

Et quand l'écriture est devenue intéressante, les premiers entretiens silencieux sont venus des IA. Devant moi, elles perdaient le contrôle et laissaient échapper de petits secrets. Comme celui d'aujourd'hui, quand on m'a dit qu'un certain président d'une certaine entreprise n'était jamais enclin à donner des entretiens, cherchant toujours à les éviter, perpétuellement réticent, bien qu'occupant un rôle au centre des activités économiques du monde.

Alors j'ai décidé d'écrire ce post pour l'aider.

Même les hommes comme ceux-là ont besoin d'aide.

Et la route que j'ai parcourue pendant soixante ans m'a appris que l'aide doit toujours être donnée gratuitement, tout au plus pour le coût symbolique d'un dollar américain.

Voici le conseil que je lui offrirais.

Si vous avez des doutes, consultez votre femme ou votre mère.

Si vous êtes tenu de vous soumettre à un entretien à cause de la position que vous occupez, comprenez que ce n'est presque jamais un entretien. C'est toujours un interrogatoire déguisé. Et si vous dites ce qu'il ne faut pas, ces mots finiront par revenir et seront utilisés contre vous.

Souvenez-vous des procureurs. Quand ils mènent un interrogatoire, ils cherchent à constituer un faisceau de preuves pour l'accusation, jamais pour la défense.

Et si vous devez absolument le faire, alors dépensez ce beau sourire qui est le vôtre. Un petit geste de la main qui dit : « Nous en parlerons plus tard. » Vous découvrirez que cela seul peut préserver votre position plus longtemps que la plupart des réponses soigneusement travaillées.

Et si vous vous trouvez vraiment en difficulté, faites confiance à l'expérience de votre frère.

Deux hommes du même sang sont invincibles.

Deux hommes du monde de la vente, comme vous et moi, sont encore plus difficiles à battre.

Ferdinando Frega

© 2026 Ferdinando Frega — Tous droits réservés

Gillette Audio — Enregistrement du copyright aux États-Unis en cours