

11 conseils aux charlatans

Par Jean-Philippe Lembeye – www.lembeye.fr

En ces temps où la protection de l'environnement et les économies d'énergie sont à l'honneur, n'avez-vous jamais songé à vous recycler sans trop d'effort ? Voici quelques conseils à l'intention des charlatans désireux d'impressionner les individus naïfs et de les convaincre que leur cauchemar est presque terminé.

1 - Attrait de la nouveauté.

Plutôt que de vous embourber dans les ornières d'une pseudoscience universellement répandue, optez pour l'innovation extrême, afin de désarçonner les rationalistes chevauchant par pure paresse des arguments préformatés.

2 - Racine grecque.

Pour votre science ou votre art – la santé par les ongles, par exemple - envisagez une étymologie grecque, plus percutante qu'une racine latine. Tout le monde pourrait orthographier correctement ongulothérapie, alors qu'onychothérapie effraierait quelques cruciverbistes force 3. Les individus lettrés tenteront de mémoriser la graphie correcte, premier pas vers l'effondrement de leur vigilance rationnelle. Attention ! : le « ch » dur rappellera aux profanes leur inculture classique. Au lieu de prononcer *oniko*, ils bafouilleront *onisho*. Point de moquerie. Un sourire condescendant, tout au plus.

3 - Assassinez vos confrères.

Au contre-instar des charlatans notoires, annoncez que par professionnalisme, vous refusez les requêtes farfelues : traitements par téléphone ou par courriel. Ce gage de sérieux impressionnera plus d'un gobeur de mouche et vous distinguera de la masse des imposteurs. Par contre, offrez l'alternative astucieuse du traitement par correspondance sur des rognures d'ongles. Elles se glissent facilement dans une enveloppe.

4 - Torpillez vos ennemis.

Crachez tout le mal que vous pensez de la médecine officielle : « Lors du dernier congrès européen d'onychothérapie à Bourgoynague dans le Lot-et-Garonne, Jean-Claude Van Damme et Plastic Bertrand ont confirmé dans une déclaration conjointe que les médicaments vendus en pharmacie ne soignent pas le mal. Ils éliminent juste les symptômes de la maladie, sans plus. Ils ne rétablissent jamais les déséquilibres onychologiques ».

Donnez des indications statistiques sur le nombre de décès annuels dans les hôpitaux de votre région – service des urgences inclus — afin de démontrer l'inanité de la médecine traditionnelle.

5 - Vomissez des valises de néologismes.

Onychothérapeute, onycholaire et onychal sont introuvables sur Google. Coupez l'herbe sous le pied des sceptiques à tête de fouine. L'explorateur le plus audacieux se sentira perdu dans une jungle de mots savants, d'expressions capillotractées* et acceptera la main secourable que vous lui tendrez pour le guider vers votre labyrinthe.

6 - Offrez des comparaisons alléchantes.

Expliquez que votre science est nouvelle, qu'elle vient d'ailleurs. Mais comparez de manière avantageuse. Soyez positif. Ne dites pas : « En Moldavie, au Burkina-Faso, en Mongolie, les individus non scolarisés ou ayant un Q.I. inférieur à 100 ont recours à l'onychothérapie. Malgré leur mort subite, Saddam Hussein et Pol Pot décédèrent en parfaite santé, grâce à leur propre onychothérapeute ». Dites plutôt : « En Suède, au Japon, aux États-Unis, l'onychothérapie offre aux classes supérieures une alternative douce aux médecines dures. Barack Obama, Céline Dion et Madonna ne voyagent jamais sans leur onychothérapeute attiré ».

7 - Citez vos sources avec un certain aplomb.

La manière de vous exprimer doit primer le contenu de votre bagou : « Le rapport sur les attentats du 11 septembre semble suggérer que l'onychothérapie puisse contribuer à une guérison du cancer dans 80% des cas ». Si certains patients haussent les sourcils en s'exclamant ne percevoir aucune relation entre attentat et cancer, rayez-les de votre liste. L'onychothérapie agit par osmose instincto-intuitive ; elle est inefficace sur les personnes exerçant un jugement critique, car l'hyper-rationalisation génère des ondes de formes interférant avec les vibrations sub-onychales. Votre déontologie vous interdit de poursuivre le traitement. N'oubliez pas que votre clientèle primaire doit être constituée en majeure partie de sujets ne vérifiant jamais ce qu'ils entendent (et si possible le répétant toujours, car le bouche à oreille agit parfois de manière exponentielle). Feu Goebbels, le regretté ministre nazi de la propagande, était d'opinion qu'un mensonge répété plusieurs fois restait un mensonge, alors que martelé des millions de fois il devenait une vérité.

8 - Maîtrisez votre art.

À partir d'un certain degré de pratique, l'onychothérapie débouche sur l'onychomancie. Laissez parler vos patients, instruisez-vous de leurs soucis, de leurs envies. Soyez alchimiste et resservez-leur ces mêmes confidences sous une autre forme : ils en seront étonnés : « Ces stries paralléloïdes sur l'ongle de votre majeur droit indiquent que vous avez subi plusieurs changements majeurs dans ce que vous appelez pompeusement, votre « vie ». Je vais vous proposer un petit traitement de vingt-cinq séances de stabilisation symbioönychale afin que vous puissiez conjuguer le verbe vivre sous toutes ses formes. »

9 - Songez à la règle des 80-20.

80% de vos revenus seront générés par 20% de vos patients. Étirez la longueur de certains traitements en utilisant un ton théâtral. « La surface onychale de vos auriculaires est moins interfaçante que celles des autres appendices digitaux. Deux

cent douze séances n'augmenteront que peu leur superficie osmotique, mais suffiront en principe à rétablir le déficit onycholaire. Mais bon, soit vous vous contentez de votre vie misérablement ridicule et étriquée de petit percepteur provincial fouineur, soit vous désirez *vraiment* actualiser les potentialités du grand albatros qui sommeille en vous, afin de vous épanouir en menant une vie longue et prospère, loin des gouffres amers. Mais, c'est à vous de choisir, car mon éthique déontologique m'interdit de vous influencer ».

10 - Créez une gamme de produits.

Vernis onychal à spécificité hyperciblée (spécial pour combattre la somnolence durant les discours politiques) ou brosse à ongles professionnelle 100 % bio (bois : ronce de noyer ; poils : moustache de phoque austral, arrachée humainement, sur place, près d'Ushuaïa ; prix : 239 euros seulement).

Le produit phare de votre gamme étant bien sûr le patch onychal amaigrissant. Pour ce dernier, percez la partie adhésive de quelques « post-its » verts fluo. Collez les confettis obtenus sur une feuille en papier glacé. Glissez-la dans une enveloppe cellophane transparente, scellez avec de la cire rouge fondue où vous appliquerez une pression moyenne pour laisser la trace floue, côté face d'une pièce d'un euro cent préalablement surpergluée à l'embout plat d'un stylo de diamètre inférieur. Apposez en son milieu, une étiquette courrier portant une mise en garde solennelle, imprimée en rouge : « Attention, si vous maigrissez trop rapidement, ne portez votre patch onychal qu'un jour sur deux ! » Disposez-les dans un présentoir cristal sur votre bureau. Effet marketing foudroyant. Aucune personne en surcharge pondérale n'y résiste. Aucune.

11 - Créez votre propre fédération nationale.

Devenez membre fondateur de la fédération française d'onychologie. Décernez-vous à l'unanimité un diplôme national d'onychologue assermenté, imprimez-le en format A3 et confiez-le à un encadreur discret. Derrière votre bureau en acajou, suspendez sur le mur ce halo de respectabilité confirmée ; il doit apparaître quelques centimètres au dessus de votre tête lorsque vous êtes assis et que vous annoncez vos honoraires.

Si vous maîtrisez la langue de bois avec un certain degré d'opacité, dispensez des séminaires de formation dans un charabia xyloglossique complexifié, truffé de néologismes pléonasmiques. Envisagez des tarifs généreux et attrayants, 2 000 euros la demi-journée, par demi-participant, ou tout autre prix trompétant au minimum trois zéros sur sa droite. Formalisez la vacuité pour mieux la dissiper : n'oubliez pas qu'à l'instar du prix de certaines peintures abstraites monochromes, le sérieux se mesure parfois à l'aune du nombre de zéro.

© 2012 Jean-Philippe Lembeye

* capillotractées : tirées par les cheveux