



# BLOC-NOTES

**DIDIER NORDON**

## Chauve qui peut... le plus

**L**a calvitie... Problème aussi vieux que les hommes, dont aucune lotion, fût-elle fille des ultimes découvertes de la biologie, ne parvient à triompher, la calvitie fut longtemps un défi majeur pour la science.

Le savant Cosinus, lui-même, échoua. Ne sachant pas résoudre le problème, il tenta de le dissimuler. Il étirait d'un bord à l'autre de son crâne chacun des rares cheveux qui y restaient en murmurant : «Je retiens un qui vaut dix.» Geste imité par un autre polytechnicien, Valéry Giscard d'Estaing. En vain. Ils ont eu beau faire, chacun sait que Cosinus et Giscard furent des chauves précoces.

Que ne se sont-ils inspirés d'Edgar Poe! La bonne façon de cacher un objet est de l'exposer au vu et au su de tous. Personne, alors, n'y prête attention. L'actuelle vogue des crânes tondus n'est pas un mouvement de mode superficiel, mais une subtile mise en œuvre de cette vérité profonde : on ne dissimule jamais mieux qu'en montrant ostensiblement. De fait, quand vous croisez un crâne tondu, rien ne vous incite à songer : «Voici un jeune homme qui commence à sérieusement se dégarner.»

Que tous les hommes se rasent la boule à zéro, et la calvitie aura disparu de la surface du globe!



## Lacandérridarez-le

**I**l en va chez les penseurs comme chez les loubards : on peut trouver la bagarre sans avoir cru la chercher. Exemple. Vous publiez une critique pulvérisant un auteur. Sans animosité, mû par le seul désir de parler vrai, vous démontrez sa nullité. Hé bien, souvent, au lieu de prendre cette démonstration pour

ce qu'elle est – une salubre mise au point – il la prendra pour une provocation! Peut-être même ira-t-il jusqu'à lancer une violente contre-offensive. D'où la question : comment s'en prendre à un auteur vivant sans risquer de subir en retour les ravages d'une réponse dévastatrice?

Voici. Usez d'outils théoriques ultra-sophistiqués qu'il ne maîtrise pas. Puisez, selon les cas, dans la psychanalyse lacanienne, le déconstructivisme derridien, la philosophie analytique anglo-saxonne – bref, un de ces jargons prétendument universels (donc parfaitement adaptés à l'auteur visé) mais que ne comprennent, en réalité, que ceux qui ont vécu au moins 20 ans dans les pays où ils sont parlés. Armé de cet outil redoutable, réduisez-le à néant comme il le mérite. Et le voilà incapable de répondre.

Mieux : le voilà flatté! Ce n'est pas tous les jours qu'une théorie, forcément puissante puisqu'il n'y comprend rien, le juge digne d'être pris pour cible. C'est tout juste s'il ne vous remercie pas.

Cette façon d'attaquer est bien connue des Chinois, qui ont une formule poétique pour la décrire. Ils appellent cela «couper les ailes d'un adversaire en lui faisant croire qu'elles sont sublimes».

## Pas mythomanie, touthomanie

**M**ille fois par jour, nous croisons un grand mystère : la tête d'autrui. Que se passe-t-il dedans? Nul ne le sait sauf (et encore) son propriétaire. Une forme extrême de ce mystère est présentée par les gens qui racontent les aventures prodigieuses dont ils sont les héros. Les croire est difficile. Mais croire à l'existence de cette déviation bizarre, invraisemblable, qu'est la mythomanie est difficile aussi. Alors?

Eh bien, un bref raisonnement de logique pure prouve sans conteste que la mythomanie existe. Voici.

Je prononce la phrase : «La mythomanie n'existe pas.» De deux choses l'une. Soit ma phrase est vraie. Par conséquent, les nombreux spécialistes de la mythomanie traitent d'une affection inventée par eux de toutes pièces. Ils sont donc mythomanes, preuve que la mythomanie existe. Soit ma phrase est fausse. Cela signifie que l'affirmation contraire est vraie, à savoir que la mythomanie existe. CQFD.

Les amateurs de logique se feront une joie d'observer que, si je dis au contraire : «La



mythomanie existe», il suffit d'inverser le raisonnement précédent pour aboutir à la même conclusion : la mythomanie existe. En effet, soit ma phrase est vraie, ce qui prouve l'existence de la mythomanie. Soit elle est fausse, auquel cas je fais preuve de mythomanie en la prononçant. Là encore, CQFD.

Notre prochaine étape sera d'examiner si la logique pure permet également de soigner la mythomanie.

## Le moins peut le plus

**R**edécouvrir et publier un chef-d'œuvre oublié est apprécié des éditeurs. Reste ensuite à attirer l'acheteur. Pour cela, la quatrième de couverture s'orne volontiers de citations fracassantes : «Borges a adoré», «Virginia Woolf plaçait ce texte parmi les plus grands», etc.

Quels mauvais arguments! Borges ou Woolf, génies de la littérature et la surinvestissant, esprits richissimes, étaient capables de trouver du génie même là où il n'y en a pas, si peu que la lubie les prenne d'y insuffler le leur. Pour être plus géniaux, ils n'en étaient pas plus objectifs. Moi qui n'ai pas assez de génie pour en prêter, ni à un livre ni à quiconque, je risque d'être déçu : je n'achète pas.

Non. Les bons arguments de vente sont : «L'idiot de Trifouillis-les-Oies a aimé» ou : «Livre-culte des tarés de Paris». Ce dont un idiot ou un taré ont su jouir, je me fais fort de savoir en jouir, moi aussi. Ni idiot ni taré, j'achète donc.

