

Type de réponse	Formes	Exemples	Causes	Effets
Réponse « nulle »	Posture de retrait (total, sans aucune interaction avec l'interlocuteur, ou partiel)		<p>Suivant le modèle ESKI :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>pas d'Enjeu (question non pertinente, ou posée pour de mauvaises raisons : « <i>hé, sale arabe, si j'te force à bouffer du saucisson, tu vas en enfer ou pas ?</i> »)</li> <li>pas de Sens, ou désaccord avec la logique de la question (« <i>alors, pour ou contre les impôts ?</i> »)</li> <li>pas la Capacité de répondre (« <i>l'inflation est-elle toujours une mauvaise chose ?</i> »)</li> <li>contraire à nos Intérêts : réponse douloureuse à apporter (pour soi ou pour l'autre : « <i>mais bien sûr, que j'veais souvent voir ailleurs !</i> »), ou qui peut se retourner contre soi</li> </ul> <p>Ce que, au moins pour les points E, S et I, on peut interpréter comme un manque de respect :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>pour la demande (inutile, non pertinente, mal formulée : « <i>elle ne me mérite pas !</i> »)</li> <li>pour l'interlocuteur (désaccord, opposition, ou sentiments négatifs temporaires ou définitifs envers le demandeur, tels que la colère ou la haine : « <i>je vais quand même pas lui faire l'honneur de répondre / lui rendre la tâche facile !</i> »)</li> </ul>	<p>Image renvoyée au demandeur, manière d'apparaître suivant les cas (du plus négatif au plus positif) :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>agressif, non coopératif, prêt à en découdre (et se faire taper)</li> <li>menteur, malhonnête</li> <li>butor, malpoli</li> <li>marginal</li> <li>mystérieux (réponses inattendues qui suscitent l'intérêt)</li> <li>drôle, décalé (des pirouettes et des vannes)</li> <li>digne, droit et honnête (mais inflexible)</li> </ul>
	On n'écoute même pas la question, on ne l'entend pas, ou l'on feint de ne pas l'entendre (cas fréquent face aux questions traduisant un manque de confiance : « <i>chérie, tu as bien pensé à prendre ton passeport ?</i> »)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Enfants « les doigts dans les oreilles »</li> <li>« <i>Attention, je vais passer dans un tunnel !</i> »</li> </ul>		
	On ne saisit pas la question, ou l'on fait mine de ne pas la comprendre	« <i>Sorry, no speak Americano</i> »		
	On avoue son ignorance, que ce soit vrai ou mensonger	« <i>No sé</i> » auquel se heurte Tintin dans le <i>Temple du Soleil</i>		
	On ne peut cacher qu'on a entendu, compris et qu'on sait, mais on tient ferme sur sa ligne de non-réponse : <ul style="list-style-type: none"> <li>par une attitude neutre ou confiante, à la Gandhi</li> <li>de façon plus agressive, par un regard de défiance, voire un sourire cynique qui en dit long</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>« <i>Désolé, mais vous devez respecter mon silence</i> »</li> <li>« <i>J'te répondrai pas, de toute façon... D'ailleurs tu vas me faire quoi si j'te dis rien ? Me tabasser ? Essaie un peu pour voir !</i> »</li> </ul>		
	Réponse qui prend en compte l'interlocuteur mais ne répond à rien, n'étant pas faite pour satisfaire sa demande			
	On répond à côté, volontairement (blague ou tentative de diversion) ou non	Fameuse réplique de Georges Marchais : « <i>c'était p'têt pas vot'question, oui mais c'est ma réponse !</i> »		
On conteste l'énoncé, on use de la technique « de la bifurcation », autre façon de ramener le débat vers ce qui nous intéresse, souvent en répondant par une question	« <i>Ce qu'il faut faire pour contrer le problème du téléchargement illégal ? Mais est-ce un problème, justement ?</i> »			
On lance une attaque personnelle (« <i>ad hominem</i> »), réplique agressive qui ne prend même pas en considération la nature de la question posée (attention, plutôt violent !)	« <i>Tiens passe-moi une bière, bobonne.</i> - <i>Non mais attends t'as vu comment tu me parles ?</i> »			
Réponse pauvre (effort minimal de réponse)	On s'arrête à la formulation de la question plutôt que d'essayer de voir, par delà les mots utilisés, ce que voulait l'interlocuteur, que ce soit : <ul style="list-style-type: none"> <li>par mauvais esprit</li> <li>par une attitude de « petit juriste » témoignant d'une rigueur inappropriée, ou cherchant à dissimuler quelque méfait</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>« <i>Tu peux me passer le sel ?</i> - <i>Oui.</i> » (Puis on ne bouge pas le petit doigt !)</li> <li>« <i>Et ça te paraît moral ?</i> - <i>Hé bien si l'on s'en réfère à la définition de la moralité donnée par le philosophe [...]</i> »</li> <li>« <i>Fripouille, c'est toi qui as descendu le pot de confiture ?</i> - <i>Non.</i> » (Mais c'est moi qu'ai tout mangé !)</li> </ul>	<p>La vision que l'on a de ses Intérêts fait que l'on s'attache plus au Sens qu'à l'Enjeu ; on accorde plus de respect à la question posée qu'à la personne du demandeur lui-même</p>	<p>Le risque est de tenir absolument à être rigoureux, tout en passant à côté des intentions du demandeur.</p> <p>Manière d'apparaître :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>vicieux</li> <li>dénué d'empathie</li> <li>pointilleux</li> <li>farceur, taquin</li> </ul>
	On répond de façon partielle, ne donnant que des éléments de réflexion disparates au demandeur ; le travail de clarification est reporté sur lui, qu'il doive : <ul style="list-style-type: none"> <li>démêler les fils d'une réponse confuse, incomplète</li> <li>revenir à la charge en posant question sur question afin d'aboutir à une réponse satisfaisante</li> </ul>	« <i>Zut j'ai loupé le train de 12h, y en a d'autres aujourd'hui ?</i> - <i>Oui, à 20h.</i> - <i>Ouh là là, y en pas d'autres avant ?</i> - <i>Si, à 19h.</i> - <i>... Euh... Mais, euh, le prochain ?</i> - <i>13h.</i> » (Abruti...)		
Réponse suffisante (dans les termes de la demande)	On échange des formules normalisées, qui n'ont pas tant de sens pour elles-mêmes que pour les transactions qu'elles codifient, et les relations sociales qu'elles affirment : <ul style="list-style-type: none"> <li>interactions badines, « passe-temps » ou jeux (réponses courtes ou évasives qui donnent aux gens juste ce à quoi ils s'attendent en termes d'attention et d'échange)</li> <li>rituels (cérémonies) ou procédures (vérification de checklist, opération impliquant plusieurs agents, etc.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>« <i>Ça va ?</i> - <i>Ça va.</i> »</li> <li>« <i>Scalpel ?</i> - <i>Scalpel.</i> »</li> <li>« <i>Êtes-vous prête à prendre M. X pour époux ?</i> »</li> </ul>	<p>Neutralité (ni grand respect ni irrespect pour l'interlocuteur ou la question) et conformation (au sens d'« action de se conformer », « compliance ») :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>contrainte, devoir, obligation (« <i>veuillez décliner votre identité, s'il vous plaît</i> »)</li> <li>réponse possible et non coûteuse (« <i>tu sais combien de temps y a à pied d'ici à la gare ?</i> »)</li> <li>réponse parfois automatique, émotionnelle, au détriment de la raison (« <i>je le connais bien, c'est mon ami, je peux pas croire que ce soit lui le responsable, madame</i> »), ce qui peut aussi conduire au mensonge (« <i>mais non c'est pas moi m'dame !</i> »)</li> </ul>	<p>Manière d'apparaître :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>coopératif</li> <li>conforme aux attentes, voire conformiste</li> <li>social</li> </ul>
	On fournit exactement l'information ou le service demandé, ou l'on répond exactement dans les termes de l'énoncé (que l'on dise ou non la vérité)	« <i>Quelle heure est-il ?</i> - <i>17h23.</i> » (A quelques minutes près, ça passera aussi)		
Réponse riche (selon nos propres termes)	On apporte une réponse plus complète, plus approfondie, plus élaborée, plus complexe que ce que le demandeur laissait entendre par la formulation de sa question, entre autres : <ul style="list-style-type: none"> <li>en allant plus loin que le « oui » ou le « non » en réponse à une question fermée</li> <li>suite à une bifurcation « constructive », c'est-à-dire qui ne sert pas à noyer le poisson (comme une excuse pour ne pas répondre) mais bien à enrichir le débat</li> <li>en plongeant dans les détails, en usant de quantité d'anecdotes, etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>« <i>Il me faut combien de temps pour atteindre Marseille ?</i> - <i>Si tu prends l'autoroute, [...]; par la nationale, [...]; mais la route des vignobles, elle, te permet de [...]</i> »</li> <li>« <i>Tu n'es pas très courageux, n'est-ce pas ?</i> - <i>Quoi ? Mais tu oublies la fois où [...] et quand j'ai [...]</i> »</li> <li>« <i>Faut-il faire confiance à nos sens ?</i> - <i>Platon affirmait que [...]</i> » (ici, l'interrogateur s'attend en effet à une réponse fouillée, et on lui donne donc ce qu'il veut en développant son argumentation ; mais la réponse, selon nos termes, mérite d'être considérée comme riche)</li> </ul>	<p>Enjeu ou Intérêts nous dictent de répondre de façon approfondie :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Profond respect pour l'interlocuteur : il mérite que nous lui fassions l'honneur d'une réponse précise et détaillée</li> <li>Respect pour la question : son Enjeu nous paraît important, parce que la demande touche à notre ego, entre en résonance avec nos idées, valeurs ou principes, ou qu'elle est liée à un point que nous pouvons utilement soulever</li> </ul>	<p>Ici aussi, le risque est de s'emporter et de parler davantage pour soi que pour le demandeur – qui n'en demandait pas tant ! Manière d'apparaître :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>pédant, arrogant</li> <li>borné, obstiné, inflexible</li> <li>constructif</li> <li>intelligent, fin, raffiné</li> </ul>