



“Dans l’Occident post-MeToo, on protège ses arrières – expression en l’occurrence douteuse.”

Par Florence Lautrédou  
Coach, psychanalyste, écrivain.

## SE CACHER OU PARLER CASH ?

Surtout, soyez attentifs à ne pas...» «Nous vous invitons à ne pas...» Mais ils veulent quoi, en fait ? Il arrive aux managers de s’agacer en découvrant les messages flous, précautionneux mais sourdement comminatoires, émanant de leur direction ou des RH. Dans l’Occident post-MeToo, on protège ses arrières – expression en l’occurrence douteuse. Traduction : on ne parle plus cash.

En France, les précautions oratoires sont enseignées dès le plus jeune âge, à grand renfort d’incises : «Tu vas essayer de nous exposer, si tu veux bien, ce que tu aurais un peu compris de ce texte», dira le professeur, attentif à ne pas mettre la pression sur son élève. Lequel reproduira ce registre approximatif, qui lui attirera plus tard moult problèmes liés à l’estime de soi.

Minorer, réduire son discours pour le rendre «subtil» ou «non abrupt» fait partie des fondamentaux du «parler français». Depuis peu s’y ajoute une nouvelle couche, la double négation à effet incitatif. Ainsi l’annonce mielleusement protectrice de la SNCF nous invitant à «veiller à ne rien oublier dans le train». Suave message qui produit souvent un résultat contraire à son objectif... Les recherches sur le cerveau menées en neurosciences ont démontré que l’inconscient ne comprend pas la négation. Il suffit de dire «Ne pensez pas à un éléphant rouge» pour que l’image s’imprime dans votre esprit. Le cerveau est fait pour traiter l’information. Pour capter une négation, il doit intégrer la phrase dans sa version positive avant de la retourner. Phénomène complexe qui nécessite un effort de l’auditeur. Effort qui

peut le dissuader d’aller au bout du processus, d’où l’effet inverse de celui recherché. On s’arrête au pire ! A force de s’en défendre, ce pire s’inscrit de façon performative chez l’interlocuteur. Pour action. Certains l’ont compris et glissent aisément du précautionneux au manipulateur. En clair : je t’interdis de faire ce qui ne serait pas bon pour toi. Donc, ce qui ne serait pas bon pour toi, je le rends de facto «actionnable». La double négation nous place d’emblée dans la confusion, car le cerveau doit effectuer l’opération «moins par moins égale plus», déperdition d’énergie qui le rend vulnérable à tout message additionnel délivré durant le temps du calcul. Ensuite, plus grave, elle nous enferme dans l’injonction paradoxale, tout en en contrôlant le dénouement. Vous ne devez pas faire ce que je vous répète si fortement de ne pas faire que vous avez, précisément, très envie de le faire ! Barbe Bleue n’est pas loin, l’époux abusif qui donne à sa moitié la clé de la porte dont il lui refuse l’accès. Double négation irrésistible, qui fait le jeu d’un programme conjugal pour le moins funeste. Rien de tel dans le programme du parler cash. «Que votre oui soit un oui, que votre non soit un non, tout le reste vient du démon», conseille l’Evangile. Débarrassée de toute afféterie, la parole devient claire, directe, ne laissant aucune place aux sous-entendus et autres entrechats de sophistes. Une performance dans un pays qui vénère la complication au point de compter plus de cinquante façons d’accommoder la pomme de terre ! Trop terre à terre, justement, le parler cash ? Honnête, tout simplement. ■