# Deuxième version

[Deuxième version 1](#_Toc303533332)

[Il y a des similitudes entre des conversations différentes 1](#_Toc303533333)

[Cette similitude est une habitude raisonnement que j’appelle le « oui, mais » 2](#_Toc303533334)

[Définition et exemple : L’exemple illustre le « oui, mais » et montre que le « oui, mais » empêche toute construction 2](#_Toc303533335)

[Un deuxième exemple illustre que le « oui, mais » n’est pas que verbale; par ailleurs, on voit que la désaccord ne permet pas d’agir 2](#_Toc303533336)

[Le « oui, mais » est aussi émotionnel et physique 3](#_Toc303533337)

[Le oui, mais peut se dire par le corps e tpar les émotions 3](#_Toc303533338)

[L’exemple de paul et jean fournit un autre exemple qui montre que Le oui mais ne permet pas d’avancer 3](#_Toc303533339)

[Le oui mais est névrosgène 3](#_Toc303533340)

[Le oui mais crée non pas le dialogue, mais un double monologue intérieur 3](#_Toc303533341)

[70% de nos conversations procèdent selon le « oui, mais » 4](#_Toc303533342)

[La notion d’altérité est consubstantielle aux notions d’échange, de communication et de dialogue 4](#_Toc303533343)

[le oui mais est l’antithèse du dialogue, de la communication et de l’échange 4](#_Toc303533344)

[Le oui mais ne mène pas à des conversations créatives 4](#_Toc303533345)

[Le oui mais ne produit rien et par conséquent, il ne peut pas donner lieu à des échanges créatifs 4](#_Toc303533346)

[Banissez le oui mais 5](#_Toc303533347)

[transition 5](#_Toc303533348)

## Il y a des similitudes entre des conversations différentes

Il y a quelques mois, je me suis fixé pour objectif de noter une centaine de conversations au sein de mon entourage professionnel et personnel. J’avais pour objectif de voir comment on peut avoir des conversations plus créatives. Curieusement, alors que chaque conversation était unique, j’ai remarqué, d’une conversation à l’autre, des points communs, des similitudes. Ces similitudes ne pouvaient porter sur la nature du propos tenu, chaque conversation provenant d’un contexte singulier, relevant d’un contenu particulier, et répondant à un besoin ponctuel. Plutôt, ces similitudes relèvent d’une habitude de raisonnement.

## Cette similitude est une habitude raisonnement que j’appelle le « oui, mais »

En effet, j’ai remarqué que certaines conversations semblent fonctionner selon un raisonnement particulier, le raisonnement du « oui, mais ». Voici un exemple d’une conversation entre un client et un fournisseur. Ici, il est question de la participation à un forum:

* Le client : j’ai besoin que vous assistiez à un forum pour présenter notre projet.
* Le fournisseur : oui, mais quelle est la durée de ce forum?
* Le client : 2 jours.
* Le fournisseur : 2 jours? Mais, nous ne l’avions pas prévu dans notre contrat. 2 jours, pour un contrat de 4 jours, c’est beaucoup !
* Le client : oui, mais c’est vraiment important que vous soyez là!

## Première définition :

## Définition et exemple : L’exemple illustre le « oui, mais » et montre que le « oui, mais » empêche toute construction

Et, c’est selon le « oui, mais » – c’est-à-dire le fait d’accepter (c’est la partie « oui ») puis d’objecter (c’est la partie « mais… ») – que la conversation s’est structurée dans la demi-heure qui a suivi. Résultat des courses : deux heures plus tard le client et fournisseur continuent de discuter de ce qu’il faut faire au sujet du forum, sans que rien n’avance, sans que rien ne soit décidé concrètement. Vous me direz que c’est le problème de ce client-là et de ce fournisseur-là.

## Un deuxième exemple illustre que le « oui, mais » n’est pas que verbale; par ailleurs, on voit que la désaccord ne permet pas d’agir

Seulement voilà : j’ai également pris note d’une autre conversation fonctionnant selon le principe de « oui, mais » dans un tout autre contexte. Il s’agit d’une conversation entre deux de mes amis. Ils construisent une maison et viennent de faire couler le béton sous un soleil d’août. Voici ce qu’ils se sont dit :

* Paul : Il faut absolument qu’on mette des draps humides sur le béton qu’on vient de couler. Sinon, avec le soleil, le béton va se craqueler.
* Jean : Oui, enfin bon, tu sais, le béton est déjà assez humide.
* Paul (agacé): On ne sait jamais, il vaut mieux être prudent.
* Jean (découragé) : ça ne vaut pas le coup. On va perdre du temps.

Ici, le « oui, mais », n’est pas présent explicitement, à la différence du dialogue entre le client et le fournisseur. Pourtant, on retrouve bien des objections et une difficulté à les dépasser. Et ce qui pose problème, ce n’est pas tant d’avoir des objections – car on peut tout à fait avoir de bonnes raisons de penser différemment que son interlocuteur. Ce qui pose problème, c’est de ne pas parvenir à dépasser le désaccord; pis, c’est de voir un désaccord au début anodin, prendre davantage d’ampleur. Car le désaccord ne crée pas la concorde, ne construit rien et ne crée rien. Le désaccord n’est pas le terreau fertile pour l’action.

## Le « oui, mais » est aussi émotionnel et physique

En outre, on voit également que ces objections ont des conséquences émotionnelles, puisque l’un est découragé, l’autre, agacé. J’ai noté, en outre, que ce différend, se traduit également physiquement : au cours de l’échange, Paul et Jean se sont raidis, comme pour montrer qu’ils restent sur leurs positions respectives. Et j’ai remarqué qu’il y avait davantage de distance physique à la fin de leur échange qu’au début. Ils se donc sont éloignés au cours de leur conversation, comme pour attester de la distance existant désormais entre eux, du fait de leurs différences d’opinions.

## Le oui, mais peut se dire par le corps e tpar les émotions

Autrement dit, le « oui, mais » ne se résume pas à une expression seulement verbale. Le « oui, mais » peut se dire aussi par le corps. Ainsi, des corps qui s’éloignent, des bras qui se croisent révèlent un désaccord, une désunion. Et, le « oui, mais » peut également se dire par ce qu’on dégage, c’est-à-dire par les émotions que l’on véhicule au cours de l’échange. Et ce désaccord – dans un contexte où il convient, pour quelques raisons que ce soit, d’afficher son unité – est parfois attifé de fausses formules de politesses, où la sincérité se mue en hypocrisie. En autre d’autres termes, le « oui, mais » peut se dire sans se dire… explicitement.

## L’exemple de paul et jean fournit un autre exemple qui montre que Le oui mais ne permet pas d’avancer

Quoiqu’il en soit, revenons-en à Paul et Jean. Je fais le même constat que précédemment : tout comme le client le fournisseur, Paul et Jean continuent de discuter sans avancer. Et ce que je trouve incroyable, c’est de voir un échange bloqué. Et pendant que Paul et Jean discutent, débattent, et argumentent, ils ne font rien. Ils n’agissent pas. Ils ne se passent rien. La bâtisse ne se bâtit plus, faute de bâtisseurs.

## Le oui mais est névrosgène

Et puis, le désaccord entre Paul et Jean, en plus de paralyser leur capacité d’agir ensemble, crée de la névrose. Oui, de la névrose! Car enfin, un peu plus tard dans la journée, j’ai eu l’occasion de discuter avec Paul de tout autre chose, et Paul m’a dit qu’il pense qu’il faut mettre des draps humides sur le béton. Et puis, plus tard, Jean et moi jouions aux échecs. Et tout à coup, il me dit qu’il ne faut pas humidifier le béton. Que voulez-vous dire?

## Le oui mais crée non pas le dialogue, mais un double monologue intérieur

Donc, non seulement cet échange a été improductif, au sens où il n’a pas engendré la production, la construction ou la réalisation de quelque chose, mais en plus, cet échange a dégradé l’esprit de camaraderie qui régnait jusqu’alors entre Paul et Jean. En outre, le fait que Paul et Jean continuent de penser au béton tout au long de la journée montre que le dialogue entre Paul et Jean *s’est transformé en un double monologue intérieur*: le premier, c’est Paul qui se dit à lui-même qu’il faut humidifier le béton; et le second, c’est Jean qui se dit à lui-même qu’il ne faut pas humidifier le béton. Que de temps perdu ! Vous me direz que ce n’est pas grave. Car, au fond, ce n’est que le problème de Paul et Jean ainsi que du client et du fournisseur.

## 70% de nos conversations procèdent selon le « oui, mais »

Mauvaise nouvelle : j’ai noté que *plus de 70% des conversations professionnelles et personnelles* que nous avons fonctionnent selon le principe du « oui, mais ». Autrement dit, 70% de nos échanges avec autrui *paralysent l’action plutôt que de l’encourager, minent l’esprit d’équipe plutôt que de le renforcer, et créent de l’antipathie plutôt que la sympathie.* 70% de nos conversations, ne mènent à aucun échange, aucun dialogue, aucune communication à proprement parler.

## La notion d’altérité est consubstantielle aux notions d’échange, de communication et de dialogue

Et j’insiste sur un point : dans les termes « échange », « dialogue », « communication », il y a, à chaque fois, la notion d’altérité. Et cette notion est tellement essentielle qu’elle est consubstantielle à chacun des signifiants. En effet,

* dans « échange », il y a le préfixe « ex » (qui en français s’est contracté en « é ») qui signifie « extérieur, dehors ». L’échange, c’est donc troquer avec le dehors au sens étymologique avant de signifier des « communications réciproques » en 1787 comme dans « échanges de lettres », selon le *Dictionnaire historique de la langue française* d’Alain Rey.
* dans « dialogue », il y a le préfixe « dia » qui signifie « au travers ». Le dialogue, [c’est donc le « discours entre différentes personnes »](http://www.ac-orleans-tours.fr/lettres/coin_eleve/etymon/etymonlettres/narration/dialogue.htm).
* enfin, dans « communication », il y a le préfixe « com » qui vient du latin « cum » qui veut dire « avec ». La communication, c’est donc être en rapport avec quelqu’un ou encore « [échanger des propos](http://www.cnrtl.fr/etymologie/communication) ».

## le oui mais est l’antithèse du dialogue, de la communication et de l’échange

Autrement dit, si l’on veut communiquer, échanger, ou dialoguer avec autrui, il faut absolument composer avec lui, intégrer ce qu’il dit dans nos propres pensées, il faut écouter ce qu’il y a dire plutôt que de rester sur ses propres positions *ad-vitam æternam*. En d’autres termes, le « oui, mais », ce n’est pas le dialogue, ni la communication, ni l’échange avec autrui. Le « oui, mais », c’est deux monologues de gens qui ne s’écoutent pas. La communication propre au « oui, mais » se révèle factice, fausse, fabriquée. Elle n’a rien de vrai. Elle n’est qu’apparence, duperie, faux-semblant et fumisterie.

## Le oui mais ne mène pas à des conversations créatives

Et puis, je pose une question simple : les conversations de types « oui, mais » créent-elles les conditions pour la créativité? Autrement dit, si l’on discute avec notre entourage selon le « oui, mais », est-ce que l’on a des conversations qui débouchent sur des idées nouvelles, originales et encore impensées? Repensons à la maison de Paul et Jean : a-t-elle avancé depuis tout à l’heure? Non!

## Le oui mais ne produit rien et par conséquent, il ne peut pas donner lieu à des échanges créatifs

Donc, le « oui, mais » ne produit rien. En ce sens-là, le « oui, mais » n’est pas créatif au sens premier du terme, au sens où il ne crée rien, ne donne existence à rien, n’est à l’origine d’aucune construction, d’aucune production. Et n’étant pas productif, pas constructif, il ne peut en aucun cas se prévaloir de création, d’invention, et d’originalité. C’est pourquoi, le « oui, mais » n’induit pas de création, ni de créativité. Le « oui, mais » n’est pas créatif.

## Banissez le oui mais

Alors, un conseil à tous les managers et à tous les dirigeants : bannissez le « oui, mais » de vos équipes!

## transition

Dans mon prochain billet, je vais parler d’une autre catégorie de conversations que j’ai identifiée. Trouver une autre transition