

La Réification : Un Fonctionnement Typiquement Humain

Denis Bridoux

L'être humain est un animal bizarre. Contrairement aux autres animaux, il semblerait qu'il ne distingue pas la différence entre les choses physiques et matérielles et celles qui sont abstraites et conceptuelles, traitant ces dernières comme si c'étaient les premières. De fait, on emploie les mêmes expressions s'appliquant aux deux. Ainsi, de la même façon que l'on dit : "J'ai pris mon livre", on peut aussi dire : "J'ai pris ma décision", ou tout comme on dit : "J'ai fait la vaisselle", on dit : "J'ai fait mon choix". Ces 'choix', 'décisions' ou toute autre abstraction, deviennent alors des objets mentaux qui sont traités comme tout aussi réels que des objets physiques, même si ce ne sont que des processus de raisonnement et qu'ils n'ont de réalité que dans la tête de la personne qui en parle. Un tel processus s'appelle la '**Réification**' (du latin *res*, qui veut dire *chose*).

En PNL, on est conscient qu'une réification est la conséquence d'une **Nominalisation** (un verbe transformé en nom), et d'une série d'*Omissions* et de *Généralisations* qui aboutissent à une *Distorsion* significative, et donc à des erreurs de compréhension et d'interprétation (*voir boîte*). C'est pour cela que, lorsqu'une réification se produit, elle a le pouvoir de nous affecter tout autant qu'une chose réelle.

Ainsi, combien d'entre nous se tiennent à des décisions qu'ils ont prises, même quand ils comprennent qu'elles les mènent droit au mur ? Pourquoi ne les changent-elles pas ? Dans la vie réelle, quand une route est bloquée, essaie-t-on de passer à travers l'obstruction ? Bien sûr que non. On va essayer de la contourner, peut-être en reculant pour revenir au carrefour précédent et prendre une autre route qui nous permettra d'aboutir à notre destination.

Grâce à l'imagerie cérébrale, on sait maintenant que les mêmes aires du cerveau traitent les réactions à des choses physiques et concrètes qu'à des choses abstraites et conceptuelles, même si ces dernières n'existent que dans la tête des gens qui en parlent.

Cela explique comment on peut entendre des expressions telles que "Son choix m'a blessé," ou "Sa décision m'a heurté". Or, dans la vie courante telle que les autres animaux la vivent, seules des choses ou des actions physiques ont le pouvoir de nous affecter, ex : "La voiture m'a heurté", ou "Je me suis blessé avec mon marteau".

Lorsqu'on entend quelqu'un exprimer avoir un ressenti physique en relation avec quelque chose qui ne l'est pas, on comprend très vite qu'il est en transe. Pour distinguer les noms faisant référence à des objets matériels et ceux se référant à des objets mentaux ou conceptuels, la PNL applique un test: celui de la 'Brouette'. "Est-ce que ça [ce dont parle la personne] peut se mettre dans une brouette ?" Si la personne répond "Oui !", elle parle généralement de quelque chose de physique et matériel. Plus taquin, un autre exemple d'une telle question serait : "Avez-vous jamais mis le pied dans un morceau de 'décision' en sortant de chez vous?" Quand la personne répond "Non," elle devient en mesure de sortir de sa transe et de reprendre ses esprits, et donc de choisir une réaction qui lui conviendrait plus, voire de la faire cesser complètement.

Certaines écoles de PNL classifient les nominalisations parmi les *Omissions*, d'autres parmi les *Généralisations* et d'autres encore parmi les *Distorsions*. En Neuro-Sémantique, on les classe dans la catégorie des *Distorsions*, car ces trois catégories sont imbriquées les unes dans les autres.

- Les nominalisations sont des *Omissions*, car elles escamotent toutes les étapes d'un processus donné pour ne conserver à l'esprit que la dernière.
- Ce sont aussi des *Généralisations*, car on emploie le même terme pour parler de toutes sortes d'activités et de processus totalement différents pour les catégoriser.
- Ce sont également des *Distorsions*, car elles transforment un processus (*dynamique*) en objet mental (*statique*) que l'on peut manipuler comme si c'était un objet physique : "J'ai pris ma chemise." "J'ai pris ma décision." De plus quand on fait quelque chose, on est associé à ce que l'on fait alors que l'on est dissocié de l'objet mental, qui semble acquérir une vie

Comme les omissions sont imbriquées dans les généralisations, qui elles-mêmes s'imbriquent dans les distorsions, en classant les nominalisations dans la catégorie des distorsions, on préserve ainsi leur statut de généralisation et d'omission.

De plus lorsque l'on effectue un processus, on est associé à celui-ci, on le vit de l'intérieur. Une fois celui-ci nominalisé, on est dissocié de l'objet mental que l'on perçoit comme extérieur à soi. Il semble alors acquérir une existence indépendante et autonome de soi-même. Il est *réifié*.

En Neuro-Sémantique, on appelle *réaction sémantique* une telle manière de réagir par rapport à une construction mentale, car ce n'est pas ce qu'une personne perçoit qui la fait réagir ainsi, mais *le sens que ça a pour elle*, comment elle interprète cela, et comment elle traite cette interprétation en elle-même. De fait, la majeure partie des réactions que nous avons dans la vie sont des réactions sémantiques.

Voici quelques exemples de réactions sémantiques que l'on peut entendre :

<i>Mon vieillissement me déprime.</i>	<i>Sa manipulation m'inquiète.</i>	<i>Son arrogance m'irrite.</i>
<i>Son emprise me fait peur.</i>	<i>Son état de santé me désespère.</i>	<i>Sa décision me laisse perplexe.</i>
<i>Son sexisme me met en rage.</i>	<i>Son égoïsme m'indigne.</i>	<i>Son attitude me révulse.</i>
<i>Sa situation me cause du souci.</i>	<i>Le chômage le plonge dans l'apathie.</i>	

En elles-mêmes, ces réactions ne sont ni bonnes ni mauvaises. Deux facteurs nous permettent de déterminer si une réaction est écologiquement saine, aidante et ressourçante — si elle nous est utile, et elle nous permet de parvenir à quelque chose ou d'accomplir ce que l'on souhaite—, ou au contraire, si elle est malsaine, limitante ou toxique — si elle nous oblige à faire quelque chose qui aurait des conséquences négatives pour nous, ou si elle nous empêche de faire quelque chose qui aurait des conséquences positives. Ces deux facteurs sont le *Contexte* (*Espace / Temps / Relation*)¹ dans laquelle cette réaction s'applique, et l'*Intensité* de cette réaction, qui dépend elle-même de l'intensité du sens que le client attribue à cette abstraction, ce qu'en Neuro-Sémantique on appelle sa *Significativité*.

En PNL, pour chercher à résoudre la problématique et remettre le client aux commandes de son fonctionnement, on questionne ces *omissions, généralisations et distorsions* qui constituent la réification dans son langage, ce qui fonctionne très efficacement. Cependant, cela ne change pas le fait que *la personne a eu une réaction malsaine par rapport à un concept purement à cause de la signification qu'il lui a donné*.

Pour neutraliser efficacement non seulement l'expression verbale de la problématique du client, mais aussi la manière dont il le construit dans sa tête, il faut l'aider à changer l'interprétation qu'il se fait en lui de ce concept² qui est à la base de son évaluation négative de celui-ci et à identifier une signification différente qui lui conviendrait mieux, afin qu'il puisse trouver une alternative de fonctionnement qui lui sera plus constructive et plus saine à court, moyen et long terme.

C'est pour cette raison que la Neuro-Sémantique a développé toute une variété de processus spécifiques et généralement très ludiques pour neutraliser les réactions sémantiques toxiques que l'on rencontre. Ceux-ci sont explorés dans nos ateliers de *Reconnectez-vous à Votre Génie Personnel* et *Vivez votre Génie Personnel au Quotidien*. Elle a aussi développé un ensemble cohérent d'approches de recadrage conversationnels très pointus qui sont étudiés dans notre atelier sur *Les Fils Conducteurs de l'Esprit*. Ces trois ateliers forment notre cursus de **Praticien en Neuro-Sémantique**.

¹ En Neuro-Sémantique, on définit le contexte en termes *Situationnels* (*Où*), *Temporels* (*Quand*), et *Relationnels* (*Avec Qui*).

² On pense communément que c'est par l'expérience qu'on acquiert des interprétations, positives et négatives d'un concept donné. De fait, l'humain étant un animal éminemment social, il semblerait en réalité que la vaste majorité des interprétations que nous nous faisons d'un concept donné soient acquises, soit directement, soit indirectement, de personnes autres que nous. Ainsi, elles peuvent être apprises d'individus ou de groupes en position de pouvoir, d'autorité sur nous ou d'affinité (ainsi beaucoup de phobies sont acquises par sympathie avec une autre personne qui l'a déjà, un parent, un ami), ou par exposition à toute une variété de média, d'ailleurs toujours plus grandissante de nos jours. La 'manipulation' consiste d'ailleurs communément à imposer à notre avantage à un autre que soi l'interprétation que l'on a de divers concepts.