

CAROLINE FOUCHER

Ma relation aux autres

*Mieux se comprendre, c'est avant tout
mieux s'accepter, mieux s'aimer.*

La relation aux autres se construit dès l'enfance ! La relation aux parents, aux frères et sœurs, à l'ensemble de la famille mais pas seulement...

Il y a tout **un environnement qui dessine la personnalité** : la crèche, l'école, les clubs sportifs ou autres, les amitiés, les relations amoureuses ainsi que les relations professionnelles,...

Et puis également, moins visible mais qui nous imprègnent inconsciemment : la culture, la société, la religion, la politique et toutes ces choses qui constituent une société,

L'idée, ici, est de vous apporter des éléments de compréhension sur la façon dont l'individu va réagir en fonction de certaines situations et **vous amener à comprendre votre positionnement relationnel** face aux autres.



LIVRET PÉDAGOGIQUE CONÇU
PAR CAROLINE FOUCHER

CRÉATION : DÉCEMBRE 2017
DERNIÈRE MISE À JOUR : AVRIL 2024

Sommaire

INTRODUCTION	P.2
I. MON CADRE DE RÉFÉRENCE	P.3
Notice Technique 01 “A chacun son cadre de référence”	
Application 01 “Cadre de référence et représentation subjective”	
Application 02 “La perception limitante”	
II. ATTITUDES, COMPORTEMENTS FACILITATEURS D’ÉCHANGE	P.7
Notice Technique 02 “Attitudes, comportements facilitant les échanges	
III. MON POSITIONNEMENT RELATIONNEL	P.9
Notice Technique 03 “Analyse Transactionnelle”	
IV. ELARGIR SON POINT DE VUE	P.18



Avant de commencer

CONTEXTE D'APPRENTISSAGE

Ce livret vous est offert afin de vous permettre de

- mieux comprendre votre mode de fonctionnement relationnel
- découvrir ou re-découvrir les principaux phénomènes en interaction dans une situation interpersonnelle ou en groupe
- d'expérimenter certains outils de compréhension des attitudes et comportements



ÉTAT DES LIEUX DE MES SAVOIRS

Quels sont les principaux ressentis négatifs et ressentis positifs vécus dont vous vous souvenez ? (Notez en cinq maximum de chaque)

Quelles sont les attitudes face aux autres qui vous satisfont ? Et celles que vous souhaitez améliorer ?

Connaissez-vous des méthodes, « façon de faire » pour améliorer une attitude ou un comportement que vous avez ? Si oui, les avez-vous testés ? Et quels ont été les résultats ?

DURÉE APPROXIMATIVE

Prévoir deux heures minimum (selon les personnes), possible de le réaliser en plusieurs fois.

COMPORTEMENTS OBSERVABLES

Identifier vos attitudes, comportements satisfaisants et celles à améliorer

Expérimenter de nouveaux modes de fonctionnement pour les attitudes ou comportements à améliorer



CHEMIN À SUIVRE ET EXPÉRIENCE À VIVRE

Je vous propose maintenant de vous « transporter » dans l'univers de « **ma relation aux autres** ». Mon souhait est de vous guider vers une meilleure compréhension du « comment je fonctionne lorsque je suis face à l'Autre »... et chemin faisant vous permettre de réaliser un travail sur vous, vos attitudes et comportements que vous souhaitez améliorer.

Vous pouvez revenir vers moi si vous souhaitez approfondir cela (avec ou sans hypnose) et/ou poursuivre votre chemin en apprenant à mieux comprendre vos agissements face aux autres avec bienveillance et indulgence. Merci à vous de prendre soin de vous.

À vous de jouer, maintenant !

I. Mon cadre de référence

Nous avons tous un *cadre de référence*. Il s'est construit tout au long de notre histoire personnelle de vie. Ce serait illusion que de prétendre se mettre « à la place d'autrui », par contre, on peut provisoirement sortir de son propre cadre de référence pour envisager celui de son interlocuteur dont on se rapproche. Vous et votre interlocuteur ne vous trouvez pas dans le même cadre de référence. En prendre conscience facilitera la communication : cela respecte l'expérience, l'avis et en définitive la vie d'autrui.

Lire la Notice Technique 01 « A chacun son cadre de référence »
Réaliser les applications 01 et 02. Une comparaison avec d'autres résultats vous sera proposé si vous souhaitez approfondir votre relation aux autres en séance individuelle. Cet exercice ludique a pour objectif une introduction à la notion de cadre de référence.



Notice et applications associées

Notice Technique 01 “A chacun son cadre de référence”

Application 01 “Cadre de référence et représentation subjective”

Application 02 “La perception limitante”

NOTICE TECHNIQUE 01

À chacun son cadre de référence



Le cadre de référence de chacun s'est construit tout au long de son histoire personnelle de vie. Il fait partie du fonctionnement de l'individu. Imaginez que vous alliez d'un lieu à un autre en empruntant toujours le même chemin car on vous a appris ce chemin là et pas un autre. Et bien le cadre de référence de chacun, **c'est comme le chemin que l'on vous a appris.**

Or, inévitablement :

- **Limité** du fait même des limites de l'expérience individuelle, et des habitudes prises...
- **Unique** de celui d'un autre du fait de la différence des expériences de vie, de l'éducation...
- **Partial, déformé** à cause de l'angle de l'observation qui biaise la vision.

En situation de communication (voulue ou pas), rappelez-vous que **vous et votre interlocuteur ne vous trouvez pas dans le même cadre de référence.**

Un décalage de votre angle d'observation peut vous permettre de vous décentrer de votre point de vue et d'envisager « la façon de voir » de vos interlocuteurs, **ce qui ne vous oblige en rien à adhérer à leurs propos.** Ici, l'idée est bien de vous faire prendre conscience des différences existant entre les individus.

Si vous voulez aller plus loin :

Concepts associés à l'humaniste Carl Rogers :

- Décentration
- Distanciation
- Prise de recul



APPLICATION 01

Cadre de référence et représentation subjective

Amusez vous à répondre aux questions suivantes :

Ce collègue est un joueur acharné et consacre chaque mois une somme considérable à sa passion. Combien ?

Les chambres de cet hôtel sont confortables et coquettes, mais n'en restent pas moins d'un prix raisonnable. Quel prix ?

Jeunes mariés, ils allaient souvent au cinéma. Combien de fois par mois ?

Sa femme tient un commerce et gagne largement sa vie ? Quel prix ?

Il va construire en dehors de l'agglomération sur un vaste terrain. Quelle superficie ?

Aussi envisage-t-il l'achat d'une petite voiture d'occasion pas chère. Quel prix ?

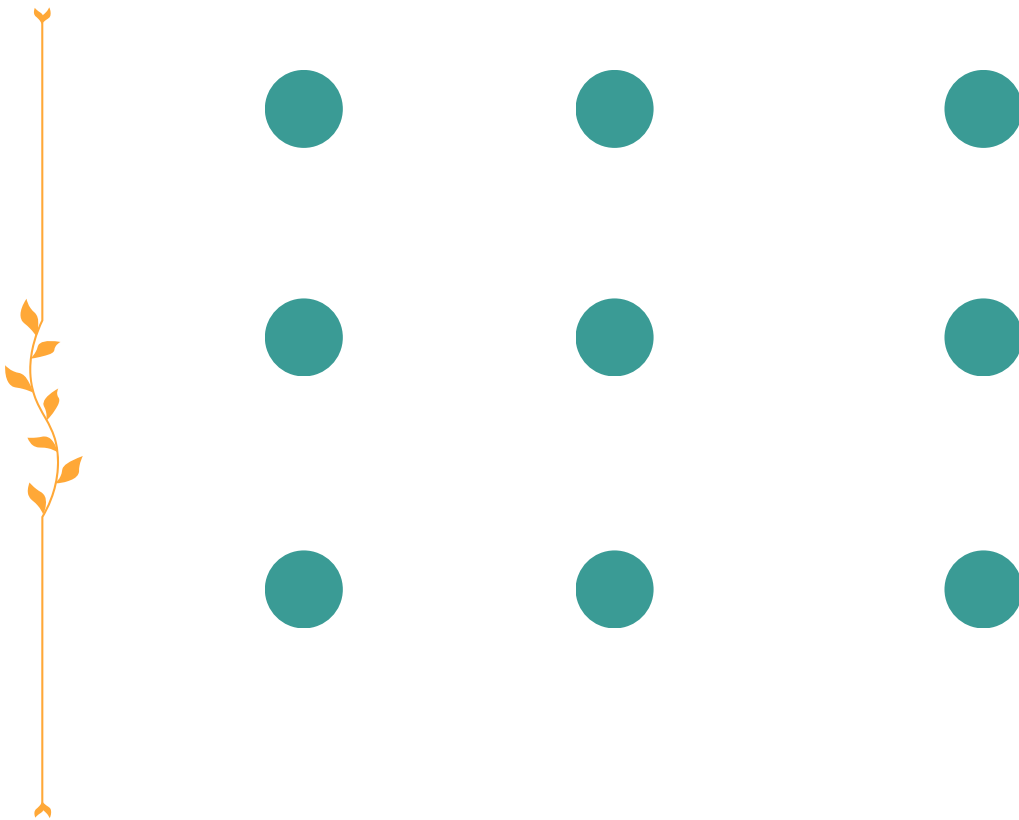
Il fait chaque jour le long trajet le séparant de son lieu de travail. Combien de kms ?



APPLICATION 02

La perception limitante

Reliez ces 9 points en 4 traits droits **sans lever le crayon**



Que pouvez-vous déduire de cette application ? Avez-vous réussi ? Quelle stratégie vous avez utilisé ?

II. Attitudes, comportements facilitateurs d'échange

Vous savez maintenant que vous avez un cadre de référence qui vous est propre. **Inconsciemment, vous faites évoluer ce cadre** de référence en fonction de vos expériences vécues. Et si vos expériences sont négatives, ce cadre sera déformé par ces expériences et vous risquez d'emprunter un chemin qui ne vous satisfait pas. En revanche, si vous portez une attention aux aspects positifs de votre vie, il sera possible de réajuster ce cadre à votre convenance malgré des imprévus ou événements indésirables que tout à chacun rencontre dans son existence (hors choc émotionnel nécessitant un accompagnement spécifique).

Je vous propose maintenant de zoomer sur les attitudes, comportements facilitant les échanges et donc la relation aux autres.



Notice associée

Notice Technique 02 "Attitudes, comportements facilitant les échanges"

NOTICE TECHNIQUE 02

Attitudes, comportements facilitant les échanges


En vous appuyant sur vos expériences, complétez les attitudes facilitatrices rencontrées avec celles proposées ci-dessous

- **Le comportement nourrit le comportement**
 - Votre comportement va induire le comportement de votre interlocuteur.
 - Le comportement de votre interlocuteur va aussi influencer votre comportement.
- Le choix de son attitude entravera ou facilitera les échanges
- On choisit son comportement
 - Le comportement n'est pas inné.
 - C'est une variable, un rôle que l'on choisit le plus souvent inconsciemment.
 - Ce sont les paramètres de la situation de communication **qui doivent définir le comportement à adapter.**
- Attitudes facilitatrices (verbales et visuelles)
 - Gestes ouverts – posture
 - Regard attentif
 - Distance
 - Mimiques y compris le sourire
 - Patience – compréhension – écoute active
 - Ton – rythme – débit de la voix



AJOUTEZ À CETTE LISTE VOS ATTITUDES, COMPORTEMENTS FACILITATEURS QUE VOUS AVEZ ADOPTÉS LORS DE VOS EXPÉRIENCES.

III. Mon positionnement relationnel



Vous avez maintenant **identifier les différentes attitudes** qui vous sont possibles d'utiliser pour favoriser les échanges dans votre relation aux autres. Vous allez maintenant découvrir (ou re-découvrir) l'existence du positionnement relationnel permettant d'éclairer la personnalité et les phénomènes de communication.

Ce positionnement relationnel repose sur le **concept des « trois états du Moi »**.



Notice associée

Notice Technique 03 “Analyse Transactionnelle”



NOTICE TECHNIQUE 03

Analyse Transactionnelle

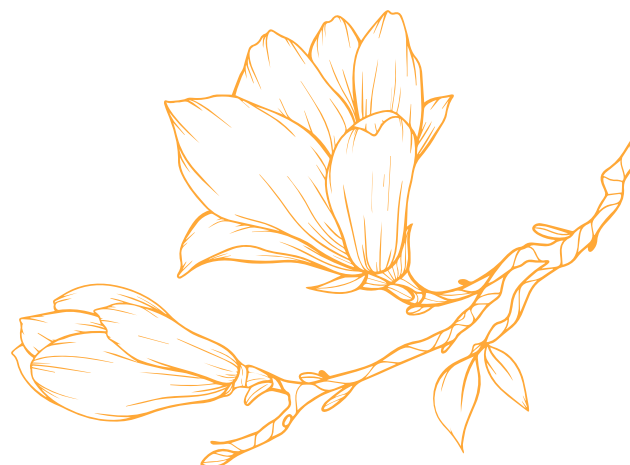
« C'est une théorie de la communication qui permet d'**analyser les systèmes et les organisations**, de comprendre l'individu et d'en faire une description en tant que personne sociale »

Mieux comprendre l'autre, ses réactions, mieux se comprendre.

En tant que théorie des relations humaines interpersonnelles, elle constitue une approche utile :

- pour éclairer la personnalité
- **pour éclairer les phénomènes de communication**

L'analyse transactionnelle, qui se présente comme une théorie de la personnalité et de la communication a été créée par Eric BERNE, psychiatre et psychanalyste américain (1910 – 1970).



NOTICE TECHNIQUE 03

Analyse Transactionnelle

LES ETATS DU MOI : LE MODÈLE P.A.E.

Repose sur le concept des « trois états du Moi » :

LE PARENT P

L'ADULTE A

L'ENFANT E

qui correspondent à trois manières observables de penser, de sentir et de se comporter.

L'état du Moi PARENT provient de l'intériorisation des attitudes parentales et des normes sociales (jugement – critiques, attitudes protectrices...)

C'EST L'APPRIS

L'état du Moi ADULTE est orienté vers l'appréciation objective de la réalité. Il collecte les informations de toutes origines aussi bien internes (du parent ou de l'enfant) qu'externes (environnement), pour conduire à des comportements rationnels et opératoires.

C'EST LE PENSÉ / LE RÉFLÉCHI

L'état du Moi ENFANT traduit les besoins, les sensations, les émotions. Il contient aussi les comportements provenant de l'enfance

C'EST LE RESSENTI

Chacun de ses états mobilise en outre des fonctions particulières qui vont se manifester comme autant de rôles :

Le parent peut être critique (jugements de valeur, normes sociales) **ou nourricier** (façon de prendre en charge et d'assumer des responsabilités).

L'adulte reste constant, objectif et mesuré

L'enfant peut être Adapté – rebelle – soumis (comportements de l'ordre des réflexes conditionnés) **Créateur** (intuitions, idées magiques) **Spontané** (sensations, émotions)

De plus, chaque ETAT DU MOI a des aspects positifs et des aspects négatifs : ainsi le PARENT NOURRICIER peut être positif (il conseille, il protège) ou négatif (il freine, il surprotège).

NOTICE TECHNIQUE 03

Analyse Transactionnelle



Les transactions

Une transaction est une unité d'échange social, un **aller-retour entre deux ou plusieurs personnes** (physiques ou morales), que cet échange porte sur des paroles, des écrits, des gestes ou autres.

Les relations sont constituées par des séries de transactions qui se succèdent.

Les jeux psychologiques

L'A.T. met en lumière les « JEUX » (**essai de manipulation d'autrui pour obtenir un bénéfice**) que chacun reproduit plus ou moins consciemment et qui aboutissent à un résultat négatif et prévisible.

Ce processus de répétition dans lequel s'inscrivent les « jeux » **trouve son origine dans le «SCENARIO DE VIE» que chaque individu suit tout au long de son existence.**

Il est fondé sur une « décision » prise dès l'enfance, qui limite la capacité à résoudre les problèmes avec souplesse et à entrer en contact avec les autres, d'où des comportements inadaptés aux situations.

L'analyse transactionnelle permet une amorce de repérage et d'analyse des ces scénarios individuels, et, à partir de ces prises de conscience, **de décider un nouveau « scénario »** et de s'acheminer vers une plus grande AUTONOMIE.

NOTICE TECHNIQUE 03

Analyse Transactionnelle

Les signes de reconnaissance

Les signes de reconnaissance sont **des manifestations de forme très diverses** par lesquelles les êtres humains s'expriment entre eux :

- 1 – **qu'ils se reconnaissent comme existant** (dans ce domaine, le signe de reconnaissance le plus simple et le plus courant est le « bonjour » du matin).
- 2 – **qu'ils s'accordent une certaine valeur**, positive ou négative.



Ces manifestations correspondent à l'un des besoins humains les plus fondamentaux qui existent, bien que peu connu : **le besoin de stimulation.**

Stimulation physique

Comme par exemple, les caresses et les paroles permettant au système nerveux du nourrisson, incomplet à la naissance, d'arriver rapidement à maturité.

BERNE a observé qu'en cas de privation importante et durable de stimulations pendant les premières semaines de sa vie, le nourrisson risque une maladie, rare mais très grave : le marasme, qui se caractérise par un étiolement des terminaisons nerveuses et un véritable « flétrissement » de la moelle épinière.



Stimulation psychologique et sociale.

Sans ces stimulations, l'équilibre du psychisme peut se trouver perturbé.

Ces stimulations sont plus symboliques, et souvent verbales. Peu importe qu'elles soient positives ou négatives : il faut qu'il y en ait : c'est ainsi qu'un enfant préférera faire des bêtises pour se faire gronder par ses parents plutôt que de supporter leur froideur et leur indifférence à son égard.

C'est sa façon à lui d'être « reconnu » par eux comme existant (d'autres feront « l'intéressant », etc...).

NOTICE TECHNIQUE 03



Analyse Transactionnelle

	Conditionnels	Inconditionnels
POSITIFS	Lié à un faire ou une action	Lié à l'être
NÉGATIFS	Lié à un faire ou une action	Lié à l'être



D'autres classifications peuvent encore être proposées :

- **Les signes de reconnaissance rituels** (peu impliquant, superficiels, car socialement prévus), et **les signes de reconnaissance sincères et authentiques** (beaucoup plus impliquant plus profonds car réellement pensés ou ressentis).
- **Les signes de reconnaissance conscients** (ce que l'on distribue en s'en rendant compte, en toute lucidité, même si on ne les maîtrise pas sur le moment) et **les signes de reconnaissance non conscients** (ce que l'on distribue sans s'en rendre compte, souvent par négligence ou par désintérêt pour l'autre).

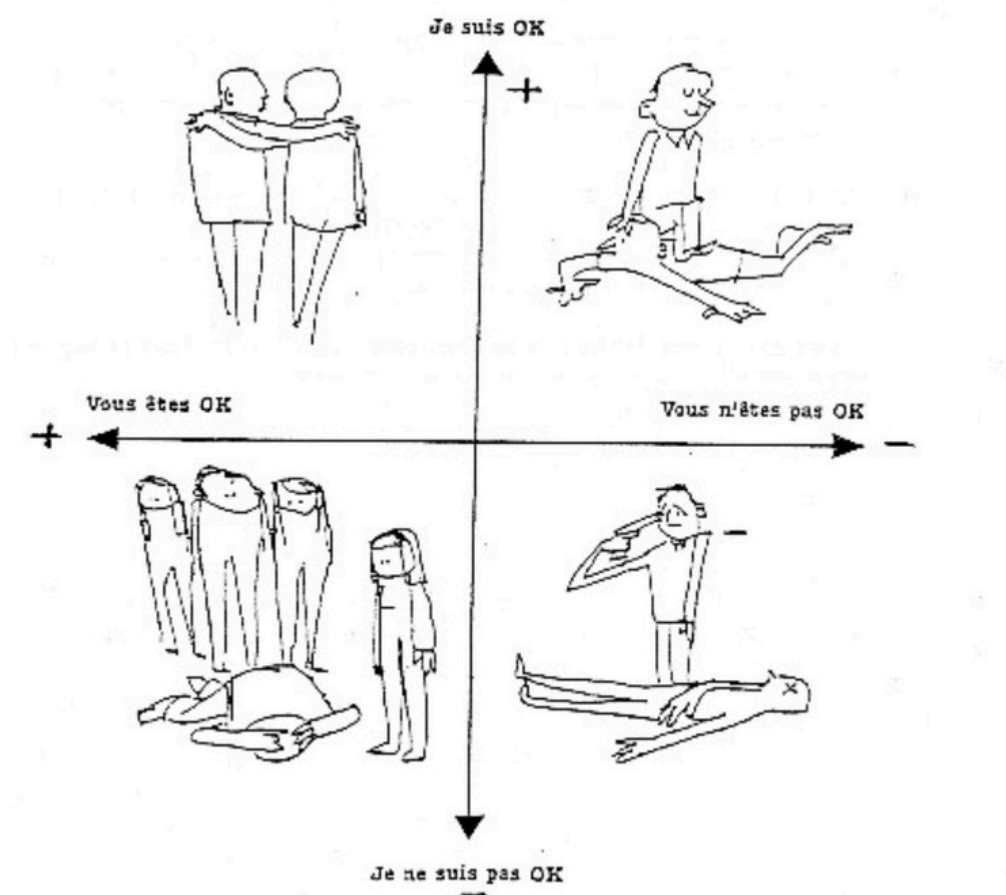
On agit de telle façon, et l'autre à l'impression « qu'il n'existe pas », « qu'on fait exactement comme s'il n'était pas là ». **Ce dernier type de signes de reconnaissance a un impact particulièrement fort** car il porte sur l'existence (ou plus exactement la non existence) et non sur la valeur de l'individu).

Il n'y a en effet rien de plus « douloureux » pour quelqu'un que d'avoir l'impression de ne pas compter et de ne pas exister aux yeux des autres.

NOTICE TECHNIQUE 03

Analyse Transactionnelle

POSITION DE VIE

**Introspection :**

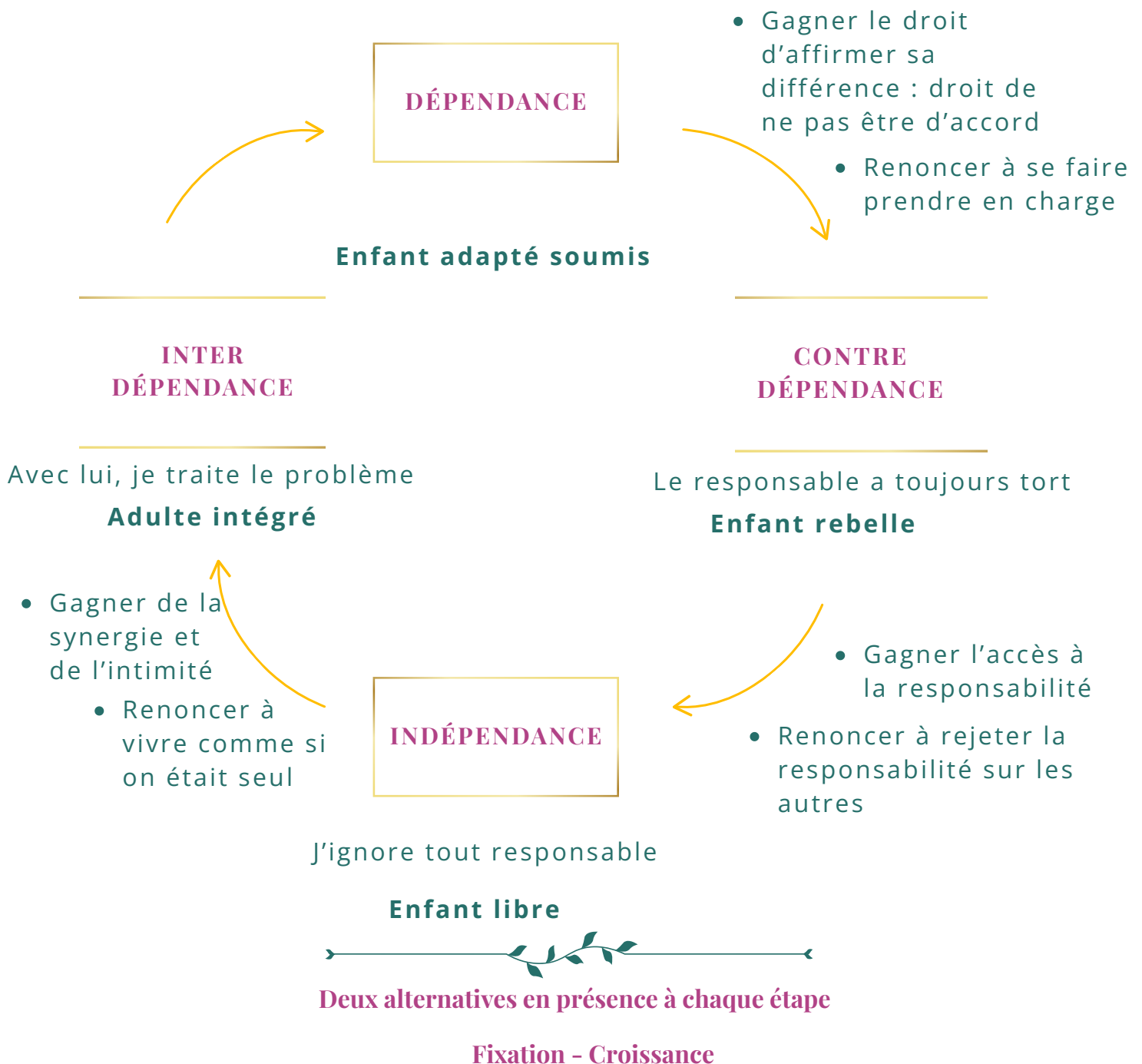
En regardant le schéma ci-dessus, dans quelle situation êtes-vous le plus souvent ? Comment comprenez-vous votre positionnement relationnel ? Est-ce que vous aimeriez voir évoluer ? Quelles actions avez-vous mis en place ? Quels en ont été les résultats ?

Si vous avez le sentiment de “tourner en rond”, il serait peut être judicieux de vous faire accompagner pour modifier vos attitudes et réévaluer votre positionnement relationnel.

NOTICE TECHNIQUE 03

Analyse Transactionnelle

LE CYCLE DE L'AUTONOMIE ET DE LA MATURITÉ



NOTICE TECHNIQUE 03

Analyse Transactionnelle

Le passage d'un stade à un autre

Exige un effort (contribution)

Consomme de l'énergie

Demande un renoncement

Nécessite protection

Procure un gain, une satisfaction



Pour aller plus loin :

- Théorie de la personnalité, Eric Berne – psychiatre et psychanalyste
- René de Lassus, « L'analyse transactionnelle », Marabout, 2005

VI. Elargir son point de vue

L'idée, ici, est de vous faire **prendre conscience que notre comportement, nos attitudes** sont liés à la fois à notre cadre de référence, à notre positionnement face à un autre (entre autres choses) et que pour modifier cela, il est nécessaire de savoir à quel stade vous vous situez dans la relation aux autres



Reprenez les 2 situations positives/négatives que vous avez noté lors de votre état des lieux, pour chacune d'elle puis amusez-vous à répondre aux questions suivantes :

- Selon vous, quel « état du moi » était en présence dans ces situations pour vous et pour l'autre ?
- Selon vous, quel « stade de maturité/autonomie » était en présence lors de ces situations ?
- Que comprenez-vous de votre fonctionnement relationnel ?

sachant qu'un **changement de comportement**, d'attitude exige un effort (contribution), consomme de l'énergie, demande un renoncement, nécessite protection afin de procurer un gain c'est à dire un **mieux être existentiel et une satisfaction**.

Quelles sont les actions que vous souhaitez mener ?

De quoi auriez-vous besoin pour vous y aider ?

Si vous le souhaitez, vous pouvez vous procurer le recueil Murmure des émotions qui vient compléter ce livret.

Il apporte, à ceux qui le souhaitent, **un éclairage sur du ressenti de façon simple et concrète**. Il fournit des clés de compréhension aux personnes désireuses d'entamer une quête dans la grande aventure de la connaissance de soi.

Murmure des émotions

Avez-vous déjà interrogé vos émotions, vos ressentis ou vos sentiments? C'est une chose étrange que de plonger dans cet univers et d'aller côtoyer ainsi la peur, le stress, l'angoisse ou de découvrir ce qu'est la joie, la culpabilité, et tant d'autres.

Ce recueil est l'occasion idéale pour observer sous un nouvel angle et percevoir toutes les subtilités de ces émotions que nous côtoyons régulièrement dans notre quotidien. Plongez dans les méandres de votre monde intérieur à la découverte d'un univers aussi surprenant que fascinant.



Murmure des émotions

Ce recueil fait suite à ce livret au livret “Ecoute tes émotions”. Il est la continuité d'un travail de fond réalisé sur de nombreuses années.

Ainsi, après avoir « posé » les bases de cette intelligence émotionnelle, j'ai eu envie de permettre à un plus grand nombre de s'autoriser à la **curiosité** en allant rechercher des précisions sur ce que vous ignorez de vous. Que savez-vous de vos comportements, de vos agissements ou de vos émotions ?

Murmure des émotions est l'occasion pour vous d'entendre ce que veulent vous dire vos **émotions** et vous amener à mieux vous **comprendre** et à mieux vous **connaître** !



Caractéristiques

Écriture : Caroline FOUCHER

Illustrations : Cyrielle FOUCHER

Édition : 2022 - Éditions Bussière

Nombre de page : 122

ISBN-13 : 978-2850908477

Prix : 27 €

Disponible à la commande en librairie
ou en ligne sur les plateformes de vente



Caroline Foucher

HYPNOTHÉRAPIE - CONNAISSANCE DE SOI

Passionnée par l'Être et curieuse de son mode de fonctionnement, j'ai enrichi mes connaissances passées (PNL, AT, TCC, psychologie des émotions, psychopathologie, sociologie et philosophie) par l'hypnose. J'ai donc suivi ma formation à l'Institut Français d'Hypnose Ericksonienne de Paris, accompagnée par les conseils précieux d'une consœur psychanalyste et hypnothérapeute. J'ai obtenu les diplômes de Praticien en Hypnose Humaniste et Praticien spécialisée en Thérapie Symbolique Avancée.

Je suis aujourd'hui installée au cœur de la Manche, à Saint-Lô, près de Marigny et pas si loin de Coutances, où je vous reçois dans un lieu voulu chaleureux et confortable. J'accompagne toutes personnes désireuses de comprendre ce qui se passe en elle-même et de changer grâce à des richesses intérieures insoupçonnées.

Je crois en la thérapie brève lorsqu'elle permet de concilier le quoi et le comment et rend la personne autrice de sa vie.

L'hypnose accompagne et aide les patients à supporter leurs parcours de soins. L'hypnose peut soulager psychologiquement les personnes atteintes dans leur affect.

« IMPOSE TA CHANCE, SERRE TON BONHEUR, ET VA VERS TON RISQUE.
À TE REGARDER, ILS S'HABITUERONT »

RENÉ CHAR - POÈTE (1907 - 1988)



Caroline Foucher

HYPNOTHÉRAPIE - CONNAISSANCE DE SOI

CONTACT

07 71 86 02 24

parentheses50@orange.fr

www.parenthesesmarigny.com