

# Jusqu'où négocier avec ses enfants?

## Ni marchandage ni manipulation, la négociation, appliquée avec discernement, peut se révéler utile pour sortir d'une situation conflictuelle avec un enfant.

**S**ur le trottoir, une petite fille, 2 ans à peine, trépigne. Sa mère veut l'installer dans sa poussette pour traverser la rue mais la fillette refuse. Sa mère lui demande alors si elle préfère grimper seule dans la poussette ou être aidée par sa maman. « *La maman n'a pas cédé sur l'essentiel, la sécurité* », analyse Béatrice Sabaté, psychologue et présidente de l'association Discipline positive France, témoin de la scène. « *Mais en lui laissant ce choix et en lui donnant l'opportunité d'agir, elle a permis à sa fille de sortir d'une logique d'opposition.* » C'est donc une forme de négociation avec sa fille que la maman a menée, en l'impliquant dans sa demande sans toutefois renoncer au fond, salue la psychologue. « *En discipline positive, on ne promet pas la négociation*, précise Béatrice Sabaté. *Mais quand on demande aux parents à quelles difficultés ils sont confrontés dans l'éducation de leurs enfants, ce mot jaillit tout de suite.* »

Faut-il donc négocier avec ses enfants pour sortir d'une situation de crise? Le psychologue Didier Pleux (1) réfute le terme. « *La négociation revêt une connotation commerciale*, estime-t-il. *L'autorité n'est pas négociable mais on peut bien sûr toujours expliquer une règle.* » En respectant l'inégalité des positions.

Il n'empêche, en chaque enfant sommeille un négociateur né, prêt parfois – à l'instar de ce qui se passe dans les relations sociales – à user de divers moyens pour peser sur l'issue des tractations. Édith, mère de cinq enfants âgés de 2 à 14 ans, le constate chaque jour. « *Il y a celui qui fait du lobbying; celui qui, quand on lui dit non une fois, ne revient pas à la charge tout de suite mais garde ses forces pour une prochaine négociation; celui qui asticote jusqu'à ce que je dise oui...* »

Une attitude normale de la part d'un enfant, selon Didier Pleux. « *Celui-ci vit dans le principe de plaisir*, explique-t-il. *À partir du moment où quelque chose le contrarie, il n'en veut pas. Mais si le parent tient bon, il renvoie l'enfant au principe de réalité. Celui-ci doit apprendre aussi qu'à l'âge adulte il ne*

*pourra pas tout le temps négocier. Un enfant qui n'est jamais contraint sera très vulnérable ensuite.* »

Pourtant, la négociation est « *un art dont il serait dommage de priver les enfants* », estime Véronique Maciejak, formatrice en communication adultes-enfants. « *Car elle aide à prendre conscience des besoins et envies de chacun* », soutient-elle. « *Ce peut être une compétence merveilleuse que de savoir négocier* », renchérit Béatrice Sabaté.

Un avis partagé par Édith. « *Il n'est pas forcément mauvais d'apprendre aux enfants à trouver des arguments*, avance-t-elle. *Même si une de mes phrases fétiches, sur certains sujets très précis, est: "Ce n'est même pas la peine de négocier!". Mais pour d'autres sujets, on peut trouver des compromis si la demande nous paraît valable et qu'elle ne met pas trop à mal l'organisation familiale. On apprend aussi à nos enfants à attendre, alors qu'ils veulent tout, tout de suite. Lorsque l'un d'eux nous a demandé un aquarium avec force argumentation, nous l'avons fait patienter jusqu'à Noël.* »

**Autre risque: celui de manipuler l'enfant sous couvert de négociation.**

Pour Béatrice Sabaté, il est de la responsabilité des parents de poser les limites entre ce qui est de l'ordre du négociable et ce qui ne l'est pas. « *Une éducation ferme et bienveillante doit être capable d'écouter la parole de l'enfant et de l'impliquer.* » Une attitude qui doit éviter de tomber dans un des travers de la négociation, le marchandage. « *Le risque serait de s'orienter vers une éducation sans fermeté, alors que les enfants ont besoin d'une ossature pour se construire.* »

Autre risque: celui de manipuler l'enfant sous couvert de négociation. « *Cela peut arriver si on fait semblant d'impliquer l'enfant sur un sujet qui en réalité n'est pas négociable* », poursuit Béatrice Sabaté. Avec pour effet, lorsque celui-ci s'en rend compte, de perdre confiance en ses parents. « *Dans une vraie négociation, on écoute les arguments de l'autre et on affûte les siens*, souligne Véronique Maciejak.



Un enfant qui ne connaît pas de contraintes deviendra très vulnérable par la suite. E. Thiercelin/Divergence

## Jusqu'où négocier avec ses enfants ?

« On ne négocie pas avec les rebelles constants ! Aux parents d'évaluer si c'est la règle qui pose problème ou si c'est l'enfant qui n'accepte pas l'autorité. »

●●● Suite de la page 13.

On prend du recul et on réfléchit au sens profond de la demande initiale. Il n'y a aucune forme de chantage ou de manipulation sauf si notre seul objectif est de forcer l'autre à se rallier à notre cause coûte que coûte. »

À quel moment faut-il abandonner la négociation, ou refuser d'y entrer ? Didier Pleux suggère d'adopter un code familial, avec des règles établies. « Pour un enfant en bas âge, le parent peut décider d'assouplir une règle, explique-t-il. Celle-ci peut aussi être adaptée quand l'enfant grandit. » Certains blocages peuvent révéler un défaut d'ajustement de la règle. « Pour autant, certains ont un problème avec l'autorité et peuvent chercher à négocier sans fin, constate le psychologue. On ne négocie pas avec les rebelles constants ! Aux parents d'évaluer si c'est la règle qui pose problème ou si c'est l'enfant qui n'accepte pas l'autorité. »

« Poser des limites à l'enfant génère des frustrations mais ce n'est pas grave. »

« Négocier tout, tout le temps, serait épuisant et contre-productif », reconnaît Véronique Maciejak. « Poser des limites à l'enfant génère des frustrations mais ce n'est pas grave, ajoute Béatrice Sabaté. C'est une compétence de vie que de savoir les gérer. »

Une frustration subie par Charles, lycéen de 15 ans, qui a bien tenté de faire fléchir ses parents pour sortir le 31 décembre dernier. Mais il n'y a rien eu à faire. Tout en expliquant leur refus, ils n'ont pas cédé et ne se sont pas laissés entraîner dans une quelconque négociation, en s'appuyant sur les précédents familiaux : leurs aînées n'ont fêté leur premier réveillon hors de la famille qu'à l'âge de 17 ans. « Quand un enfant grandit, une certaine collaboration constructive peut se mettre en place, avec échange d'arguments réciproques, analyse Didier Pleux. Mais là encore, il ne s'agit pas de négociation. »

Clémence Houdaille

(1) Dernier livre paru : Le Complexe de Thétis, se faire plaisir, apprendre à vivre, Éd. Odile Jacob.



Certains adolescents peuvent chercher à négocier sans fin. Éric Herchaft/Onoky/Photononstop

## témoignages

# Des principes, plus ou moins intangibles...

« Un mot qui ne fait pas partie de mon vocabulaire »

Anne, 46 ans  
mère de 5 enfants,  
âgés de 7 à 23 ans

« Le mot négociation ne fait pas partie de mon vocabulaire : les parents ne sont pas les partenaires économiques de leurs enfants. Avec mon mari, on établit des règles en fonction des âges et des besoins des enfants. J'explique mais je ne m'éternise pas dans les discussions. »

Certaines règles sont absolument non négociables. Il s'agit de nos valeurs familiales ou encore des cadres sociaux : on n'arrive pas en retard en cours, on ne vole pas, on respecte les professeurs, etc. D'autres évoluent avec l'âge des enfants. Par exemple, à partir de 12 ans, l'heure du coucher est

reportée à 21 heures. Un enfant qui prend le métro plus jeune que son aîné pour se rendre en cours aura aussi un portable plus jeune. Ce n'est pas de la négociation mais de l'adaptation. D'autres aspects sont absolument libres, comme les choix d'études et les hobbies, qui sont les lieux de la liberté individuelle de nos enfants.

Lorsque les aînés deviennent adultes, tout en habitant encore chez nous, il faut là encore s'adapter : nous ne leur demandons pas où ils sortent, par exemple, mais ils doivent respecter des règles non négociables : prévenir quand on est absent pour un repas ou encore participer à l'entretien de la maison. »

« La bonne stratégie »

Charles, 14 ans

« Sur certains sujets, je sais que ce n'est pas la peine de négocier avec mes parents, ils ne transige-

ront pas. Sur d'autres, il faut une certaine stratégie pour parvenir à mes fins. Viser la bonne personne pour faire ma demande, en fonction de l'humeur de l'un et de l'autre, et en fonction du sujet. Pour jouer sur l'ordinateur, je m'adresse plutôt à mon père, informaticien, en lui disant que je veux faire un peu de programmation puis m'amuser après. Ma mère a plutôt tendance à considérer que les jeux informatiques rendent "neuneu". Je demande en disant que je respecterai le temps imparti. »

Pour participer à un voyage scolaire, je ne donne pas les mêmes arguments à l'un et à l'autre. Je sais que mon père sera sensible à l'argument d'une nouvelle expérience. Pour convaincre ma mère, je mise plutôt sur le fait que ça me rendra triste d'être le seul à ne pas y participer. Mais parfois, il faut accepter de ne pas sortir vainqueur d'une négociation, pour mieux obtenir gain de cause la fois suivante. »

## repères

### Le cadre de la négociation

Dans son livre, Laurent Combalbert (*lire ci-contre*) donne des pistes pour mener à bien une négociation :

- commencer par identifier le négociable du non-négociable (cela revient aux parents). Le non-négociable peut évoluer en fonction de la maturité et de l'attitude de l'enfant, des acteurs en présence (grands-parents...), du lieu et du contexte (vacances...).
- créer un terrain commun de négociation, malgré les différences de perception.
- dire la vérité à l'autre partie.
- écouter l'autre, sans l'interrompre.
- respecter la décision.
- faire preuve de créativité pour trouver des solutions inédites et innovantes.

« Avant, j'avais des principes... »

Marion  
mère de 4 filles,  
âgées de 5 à 13 ans

« Avant, j'avais des principes, maintenant j'ai des enfants... Il m'arrive de négocier avec les ados de choses que je n'aurais jamais imaginées discutables ! Parfois, il faut accepter que s'exerce leur liberté dans certains domaines qui ne sont pas essentiels, comme l'habillement, pour mieux tenir sur d'autres sujets. Nous avons ainsi refusé de négocier un week-end au ski avec des amis pour notre aînée car nous savions que ça l'empêcherait d'assister à la messe, et c'est quelque chose qui n'est absolument pas facultatif pour nous. En revanche, j'essaie de ne jamais faire de chantage, mais je mise sur l'explication. »

Recueilli par Clémence Houdaille

Prochain dossier :  
La bataille du sommeil

Ancien officier du Raid, cofondateur d'ADN Kids, Laurent Combalbert (1) a mis son expérience professionnelle au service de l'éducation.

## entretien

# « La négociation peut intervenir dès qu'il y a un conflit »

Laurent Combalbert  
Négociateur professionnel

**Comment êtes-vous passé de la négociation dans un cadre professionnel à son application dans le milieu familial ou éducatif ?**

**Laurent Combalbert :** Lorsqu'un proche m'a dit un jour que, pour moi qui passais ma vie à négocier, cela devait être facile de négocier avec mes propres enfants, j'ai comparé les situations. Je me suis rendu compte qu'effectivement, dès qu'il y a une relation, il y a un potentiel de négociation et que les processus mis en place dans ce cas étaient similaires.

**« Les règles de vie en société, de comportement à l'école, par exemple, ne sont pas négociables. »**

Avec mes quatre enfants, âgés de 11 à 20 ans, les négociations sont permanentes. Mais sur certains sujets seulement et à condition que chaque partie accepte de faire une concession. Ils savent en revanche que d'autres choses ne souffrent pas de discussion.

**Quels sont les principes à respecter pour bien négocier avec ses enfants ?**

**L. C. :** La négociation peut intervenir dès qu'il y a un conflit, c'est-à-dire la révélation d'un désaccord. Ce n'est pas forcément négatif. La première chose à trouver est un objectif commun à partager. Par exemple, si un enfant veut regarder un film un soir, alors qu'il a cours le lendemain, on rappelle

avec lui l'objectif, qui est sa réussite à l'école. Comme cet objectif nécessite qu'il se couche tôt, on peut décider avec lui d'enregistrer le film qui l'intéresse, afin qu'il puisse le regarder à un autre moment. Dans la négociation, chaque partie du conflit va obtenir ce qui lui semble juste. Cela peut intervenir dès le plus jeune âge où, sur certains sujets, il est plus facile de discuter que d'imposer.

Il existe d'autres solutions bien sûr, comme la soumission aux désirs de l'enfant, mais dans ce cas, il n'a plus de limite, et cela devient l'enfer sur terre. On peut aussi passer en force, et c'est parfois nécessaire, car les parents conservent bien sûr leur autorité.

**Qu'apporte aux enfants l'apprentissage de la négociation ?**

**L. C. :** Former les enfants à la négociation leur permet d'apprendre la gestion des conflits, y compris dans le milieu scolaire. Grâce à cela, ils peuvent lutter contre le harcèlement, apprendre à dire « non » quand ils ne sont pas d'accord.

**Quelles sont les limites à la négociation en famille ?**

**L. C. :** Si l'on considère que tout est sujet de discussion, cela devient ingérable. Les règles de vie en société, de comportement à l'école, par exemple, ne sont pas négociables. Cela demande du courage et de la fermeté de la part des parents mais c'est la même chose dans la vie d'une entreprise. Il existe une hiérarchie, un pouvoir institutionnel des parents qu'il faut garder. Si nous discutons de tout et entrons dans une relation de sympathie plus que d'empathie vis-à-vis de nos enfants, nous perdons toute objectivité.

Recueilli par Clémence Houdaille

(1) Auteur de *Devenez meilleur négociateur que vos enfants*, Éd. ESF, 2013, 13,10 €.

## pistes

Des sites Internet

Le site de l'association **Discipline positive France** donne des pistes pour les parents qui veulent se former dans ce courant éducatif, ainsi que des lieux et dates d'ateliers. [www.disciplinepositive.fr/](http://www.disciplinepositive.fr/)

**Véronique Maciejak, formatrice en communication pour adultes et enfants, et auteure de l'ouvrage 1,2,3, je me mets à l'éducation positive** (Éd. Eyrolles), propose conférences, sessions de formation et ateliers pour les parents. [www.mamanpositive.com](http://www.mamanpositive.com)

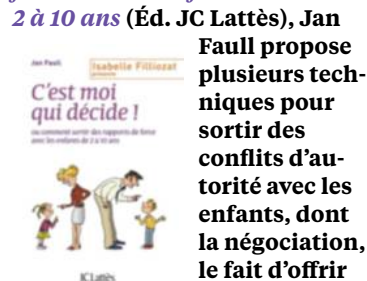
Des livres

Dans *L'Autorité expliquée aux parents* (Éd. Nil), la psychanalyste Claude Halmos estime que la théorie de la négociation entre parents et enfants est « fondée sur une illusion », car « faire croire à des enfants qu'ils sont sur le même plan que leurs parents revient à les autoriser à se mettre à une place qui n'est pas la leur ». En outre, négocier avec un enfant les limites qu'on lui pose « équivaut à lui laisser entendre que l'application de ces règles pourrait souffrir des aménagements ». Or les règles fondamentales constituant l'armature de l'éducation d'un enfant petit ne supportent aucun aménagement.



Dans *C'est moi qui décide, ou comment sortir des rapports de force avec les enfants de 2 à 10 ans* (Éd. JC Lattès), Jan Faull propose plusieurs techniques pour sortir des conflits d'autorité avec les enfants, dont la négociation, le fait d'offrir des choix, ou encore le lâcher-prise.

Dans *C'est moi qui décide, ou comment sortir des rapports de force avec les enfants de 2 à 10 ans* (Éd. JC Lattès), Jan Faull propose plusieurs techniques pour sortir des conflits d'autorité avec les enfants, dont la négociation, le fait d'offrir des choix, ou encore le lâcher-prise.



encore le lâcher-prise.

**#AirDuTemps.** Le jeune auteur-compositeur-interprète signe un premier album dans lequel toutes les générations se reconnaissent.

## Tim Dup chante l'époque



Photo Xavier Léoty/AFP

Au premier regard, il a un peu l'air étonné d'un oïsson sorti de son œuf. Tim Dup, 23 ans, est pourtant un grand artiste, comme le soulignent les hommages unanimes qu'il reçoit. Tout est d'ailleurs allé très vite, pour ce jeune homme à la mèche sage. Il n'y a pas si longtemps, il s'appelait Timothée Dupperay, était encore étudiant en master de communication au Celsa après un diplôme en sciences sociales à l'Institut catholique de Paris et habitait Rambouillet chez ses parents. Depuis, il vient de faire, entre autres, la première partie de Renaud en ouverture du Printemps de Bourges et celles de Benjamin Biolay et Bernard Lavilliers.

Entre-temps, son premier album est sorti, au titre en forme d'oxymore, *Mélancolie heureuse*. Et les oreilles n'en sont pas revenues. Au fil de chansons subtiles, il y croque le quotidien de l'époque, promenant un regard tendre, « *enfantin* », juge-t-il, sur sa génération. Parmi les textes phares, *TER centre* peint la vie de banlieusards en transit. *Une envie méchante* part de l'histoire vraie d'une fille mannequin qui s'est suicidée, « *alors qu'elle avait tout pour être heureuse* ». *Mortelle Habanera* est une variation

féministe sur *Carmen* de Bizet, avec un zeste de slam.

Car Tim Dup, qui signe avec un bonheur égal à la fois les textes et la musique, mélange les styles et les influences. Parmi ses références, Brassens, Barbara ou Gainsbourg pour les paroles côtoient les Beatles et le rap pour la musique. « *Je trouve autant d'émotion dans le rap d'Orelsan que dans la musique de Chopin* », confirme le jeune homme, qui voit la marque de fabrique de sa génération.

**« Je trouve autant d'émotion dans le rap d'Orelsan que dans la musique de Chopin. »**

« *La musique qui nous correspond le mieux est le hip-hop. Là où la génération de nos parents aimait le rock et la rébellion qu'il suppose, nous sommes dans la fusion, le rassemblement. À notre image. Celle d'une génération prise en permanence entre ses rêves et les prévisions d'un avenir sombre dans lequel il n'y aura rien de facile.* » D'ailleurs, Tim Dup ne se voit surtout pas en porte-parole. « *Nous sommes trop différents les uns des autres.* » Il préfère donc être parfaitement inclassable, comme ses congénères.

À notre avis

Comment ne pas applaudir et, surtout, comment ne pas écouter ce que Tim Dup dit avec tellement d'inspiration ? Il dépeint en chansons une génération ouverte, capable de beaucoup de tendresse. C'est peut-être là l'une des raisons de son succès auprès de toutes les générations. En l'écoutant, les parents peuvent en effet se rassurer : les enfants ont bien grandi, et il est désormais temps de leur laisser toute la place qui leur revient dans la société.

Emmanuelle Lucas