

AIDE-MOI À ÉVITER D'UTILISER À OUTRANCE LA NÉGOCIATION!

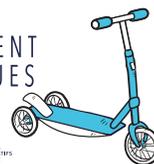
FICHE DÉTAILLÉE 10



PROJET PILOTE
REHAUSSEMENT
DES PRATIQUES
ÉDUCATIVES

CQSEPE

CONSEIL QUÉBÉCOIS
DES SERVICES ÉDUCATIFS
À LA VIE ÉMOCIONNELLE



< MIEUX COMPRENDRE >



Dès la petite enfance, l'enfant communique avec les personnes significatives dans sa vie et réalise rapidement qu'il peut avoir une influence sur elles pour combler ses besoins. En grandissant, il éprouve de nouveaux désirs qui se confondent avec ses besoins réels. Vers l'âge de trois ans, l'enfant s'affirme suffisamment et dispose d'habiletés langagières qui lui permettent d'utiliser la négociation pour satisfaire ses désirs. Cette manière d'obtenir ce qu'il veut ne lui est pas étrangère puisqu'en général, les adultes commencent également à négocier avec lui au fur et à mesure qu'il se développe en faisant une demande claire, suivie des conséquences possibles si cette dernière n'est pas respectée. Par exemple, le parent peut dire : « Si tu ne manges pas ton repas, tu n'auras pas de dessert. ». Cette forme de négociation est en général efficace pour faire obtempérer l'enfant lorsque le parent applique les conséquences qu'il a annoncées.

Avec le temps, la négociation de l'enfant devient plus relationnelle, par exemple : « Si tu ne m'achètes pas une auto, je ne t'aimerai plus. ». Parfois, ce type de comportement permet à l'enfant de combler ses désirs, ce qui l'incite alors à l'utiliser davantage. L'enfant se sert aussi de la négociation avec les autres enfants pour arriver, encore une fois, à satisfaire ses désirs.

< QUOI VÉRIFIER ? >



■ **Le contexte dans lequel apparaît les menaces affectives**

Une étape importante est d'observer les moments où l'enfant utilise la négociation pour comprendre le désir ou besoin auquel ce comportement répond. Il peut être intéressant de noter si l'enfant a recours à la négociation toujours avec la même personne ou s'il s'en sert avec des personnes différentes. L'enfant peut aussi avoir tendance à faire ce type de menace davantage aux adultes ou aux enfants. Une fois que l'on aura bien compris le contexte, des hypothèses pourront être posées pour ensuite bien guider les interventions. Il peut aussi être pertinent de remarquer si ce type de comportement arrive toujours lorsque l'enfant vit la même émotion, par exemple quand il est en colère.

■ **La réaction des autres par rapport à la menace affective**

Il est primordial d'observer ce qui arrive après que l'enfant ait utilisé la négociation. La réaction de l'adulte ou de l'enfant qui subit ce comportement indiquera à l'enfant s'il est efficace. En effet, l'enfant peut recevoir une réponse favorable, donc obtenir ce qu'il veut. À ce moment, la réponse viendra renforcer son comportement et l'encourager à l'adopter encore dans le futur. À l'inverse, si l'enfant n'obtient pas de réponse à ses désirs et qu'une intervention est réalisée auprès de lui, il aura nécessairement envie d'utiliser une autre façon de faire sa demande pour satisfaire ses désirs la prochaine fois. Si la négociation fonctionne toujours avec les mêmes personnes, il sera alors plus facile de cibler l'intervention dans les moments où l'enfant se trouve en présence de ces personnes. On pourra alors penser à une intervention pour l'enfant, mais aussi pour son entourage.

■ **La compréhension de l'enfant**

Il est nécessaire de vérifier si l'enfant comprend bien ce que représente la négociation. Réalise-t-il qu'il l'utilise ? Est-il conscient que ce type de comportement n'est pas acceptable ? Est-ce qu'il comprend les façons qu'il doit privilégier pour répondre à ses besoins ? Un enfant peut adopter ce type de comportement de manière inconsciente et avoir de la difficulté à réaliser qu'il utilise la négociation, alors que d'autres enfants comprendront rapidement ce qu'ils font.

■ **Les stratégies dont dispose l'enfant**

L'enfant connaît-il différents moyens d'exprimer ses besoins ? Lorsqu'il est questionné, est-il en mesure de nommer d'autres stratégies qu'il aurait pu utiliser pour obtenir ce qu'il voulait ? Un enfant qui maîtrise des stratégies appropriées pour faire une demande aura plus de facilité à les utiliser qu'un enfant qui manque d'options pour communiquer ses désirs.

■ **L'environnement de l'enfant**

Est-ce que l'entourage de l'enfant utilise ce type d'intervention ? Si un adulte ou un autre enfant dans l'environnement de l'enfant utilise la négociation ou qu'il exerce simplement un chantage en faisant une demande à l'enfant et en lui disant ce qui se passera par la suite, cette attitude donnera à l'enfant un exemple de modèle à suivre.

■ **L'enfant allophone**

Dans le cas d'un enfant allophone, il faut se demander s'il comprend ce qu'est la négociation. On doit aussi être en mesure de voir s'il dispose de tout le vocabulaire nécessaire pour exprimer ce qu'il souhaite obtenir. L'environnement de l'enfant allophone sera intéressant à observer et à analyser pour savoir si ce type d'intervention est utilisée auprès de lui, car cela lui donnerait un modèle à suivre pour exprimer ses demandes.

< EXEMPLES DE BONNES PRATIQUES >



■ **Développer les stratégies à utiliser**

Il est important d'élargir l'ensemble des stratégies que l'enfant peut utiliser lorsqu'il souhaite obtenir une réponse à ses demandes. Ainsi, chaque fois que l'enfant se sert de la négociation, l'adulte vérifie s'il est capable de nommer d'autres stratégies qui seraient utiles pour parvenir à combler ses désirs ou besoins. Afin que l'enfant puisse développer de nouvelles stratégies, il est préférable que l'adulte intervienne sur-le-champ de façon à lui permettre de bien comprendre les attentes envers lui et d'utiliser rapidement une autre stratégie plus efficace. Ainsi, l'adulte apprend à l'enfant qu'il existe une solution de rechange et lui démontre par le fait même qu'elle est efficace.

■ **Répondre à l'enfant de façon appropriée**

Il faut bien comprendre que la réponse de l'entourage est cruciale pour renforcer un comportement ou, au contraire, pour démontrer que ce dernier n'a pas le résultat escompté. En tant qu'adulte, il est primordial d'éviter de céder à tout moment aux menaces de l'enfant. Plus l'enfant obtiendra ce qu'il veut en faisant du chantage, plus il continuera à adopter la même attitude puisqu'elle se montre efficace pour lui. Plus l'enfant réalisera que ce type de stratégie ne fonctionne pas, plus il sera ouvert à en découvrir d'autres. Ainsi, il est nécessaire d'outiller les personnes dans l'entourage de l'enfant, que ce soit un adulte ou un autre enfant, pour qu'elles comprennent bien les réponses souhaitables lorsque l'enfant utilise la négociation.

■ **Éviter la négociation à tout prix**

Puisque l'adulte est un modèle pour l'enfant et que celui-ci apprend par imitation, il est nécessaire d'éviter toute forme de négociation. L'enfant doit éliminer cette stratégie de sa boîte à outils, alors l'adulte doit éviter de lui laisser croire qu'il s'agit d'une solution efficace. Si l'on montre à l'enfant qu'il existe d'autres stratégies pour faire respecter ses demandes, celui-ci aura un exemple quant au comportement à adopter. Ainsi, plutôt que de dire la conséquence négative si l'enfant ne respecte pas la demande, l'adulte peut faire du renforcement lorsque, au contraire, l'enfant y répond. Par exemple, il peut féliciter l'enfant d'avoir répondu à la demande et lui montrer l'avantage pour lui : « Bravo ! Tu es allé t'habiller dès que je l'ai demandé. Tu peux donc sortir tout de suite dehors et jouer plus longtemps. ». L'enfant comprend alors qu'il s'ensuit des conséquences positives lorsqu'il fait ce qu'on lui demande.

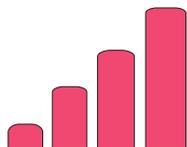
< DANS UN CONTEXTE DE GROUPE >

Lors des interventions de groupe, il est important de faire des demandes claires aux enfants en renforçant les comportements appropriés. L'adulte peut parfois avoir de la difficulté à gérer les comportements des enfants et en arriver à se servir naturellement de la négociation.

donc prendre le temps d'être à l'écoute de soi-même pour réaliser si les émotions viennent à prendre la place, puisque les interventions doivent être gérées de façon rationnelle.

Il est intéressant en groupe de soulever les bons comportements à adopter lorsque l'enfant vit un conflit. Les enfants peuvent ressortir des solutions entre eux et l'adulte peut les soutenir dans cette recherche de solution. L'adulte peut aussi reprendre devant le groupe certaines situations de la journée où l'enfant a adopté des comportements acceptables envers un autre enfant en le valorisant. Il peut aussi être intéressant dans un contexte où plusieurs enfants utilisent des menaces affectives, de proposer aux enfants un défi de groupe. Ainsi, le groupe d'enfant peut s'accumuler un renforçateur à chaque jour où il n'y a pas eu de menaces affectives, ce qui fait en sorte de favoriser la cohésion du groupe et apporter une influence positive pour chacun.

< ÉTAPES DE DÉVELOPPEMENT >



Le chantage émotif apparaît généralement au moment où l'enfant a assez de compétences langagières lui permettant de négocier avec l'autre. Cette étape apparaît vers l'âge de 3 ans et se développe pour permettre aux enfants de 4 et 5 ans de développer leur capacité à négocier sur des demandes précises. Il faut dire que naturellement, l'enfant a habituellement vécu de la manipulation de la part des parents en bas âge de façon à lui faire suivre les demandes : « si tu fais ça, je ferai ça ». L'enfant développe alors sa capacité de jugement au départ et en vient ensuite à être en mesure de poser à son tour des ultimatums. Ce chantage affectif sera utilisé bien sûr avec les parents, mais aussi avec les autres enfants. En effet, l'enfant de 3 ans et plus recherche davantage la compagnie des autres enfants pour faire des jeux de collaboration et bien sûr qui dit collaboration, dit aussi conflit possible. L'enfant développe donc ses méthodes de gestion de conflits avec les autres et tend à utiliser davantage l'expression verbale, puisque les gestes physiques ont habituellement été cessés en bas-âge par les diverses interventions des adultes en ce sens.

< ENCORE PLUS >

Idées de livres à consulter :

- *La discipline positive : en famille, à l'école, comment éduquer avec fermeté et bienveillance*, Jane Nelsen, Marabout Poche, 2014.
- *Caprice, chantage, mensonge... Que faire avec un enfant qui vous manipule ?*, Christophe Carré, Eyrolles, 2017, 232 pages.
- *Obtenir sans punir : les secrets de la manipulation positive avec les enfants*, Christophe Carré, Eyrolles, 2015.

Idée de site à consulter

Le site Web suivant contient des articles sur le chantage (négociation) chez les enfants et suggère des interventions à réaliser auprès d'eux.

- *naitreetgrandir.com*
- *Plusieurs professionnels publient des blogues intéressants et pertinents qui répondent à beaucoup de questions sur la communication. **Soyez curieux et découvrez-les !***



La lecture de livre portant sur le sujet peut être très bénéfique pour l'enfant. Voici quelques exemples de livres portant sur les menaces affectives :

- *T'es plus mon ami!, Tanja Wenisch*
Ce livre peut également être utilisé pour les enfants qui subissent du marchandage de la part d'un autre enfant.
- *La dispute, Édouard Manceau*
Cette histoire traite du conflit avec des images et très peu de mots. L'adulte peut donc y ajouter un scénario sur la négociation et discuter avec les enfants de trois ans sur ce sujet.
- *Silence, la violence!, de Sylvie Girardet*
Ce livre contient six fables dans lesquelles des animaux sont confrontés à des conflits.

Mise en situation

Les mises en situation sont très bénéfiques pour les enfants qui font du marchandage et pour ceux qui doivent répondre à ce type de menace. Elles doivent permettre à l'enfant de reconnaître le marchandage, puis de trouver une stratégie pour y répondre ou un autre moyen pour faire ses demandes. D'un côté comme de l'autre, l'enfant a besoin de s'affirmer efficacement pour bien faire comprendre ses besoins et ses désirs. Différents outils peuvent être utilisés, comme des livres. Si vous n'avez pas de livre qui traite précisément du sujet, vous pouvez faire parler les personnages de façon à mettre l'accent sur des comportements liés à la négociation. Vous pouvez aussi imaginer un scénario entre deux marionnettes dans lequel il y a de la négociation.

À tout moment, vous pouvez arrêter l'histoire pour poser des questions à l'enfant afin de vérifier sa compréhension et lui permettre de trouver des idées par lui-même pour remédier à la situation. Avec ces différents outils, l'intervention devient beaucoup moins heurtante pour l'enfant qui fait usage de la négociation ainsi que pour celui qui la subit.

Vous pouvez aussi faire le même type d'intervention au moyen d'objets qui intéressent beaucoup l'enfant. Cela captera son attention et aura une influence sur sa motivation à adopter les comportements qui sont suggérés par ses personnages préférés. Ainsi, ces outils peuvent prendre la forme de figurines, de toutous, de poupées, etc.