

La lecture de livres sur le sujet peut être très bénéfique pour l'enfant. Voici quelques exemples de livres portant sur la négociation :

Silence, la violence !, par Sylvie Girardet

Ce livre contient 6 fables dans lesquelles des animaux sont confrontés à des conflits.

T'es plus mon ami !, par Tanja Wenisch

Ce livre peut également être utilisé pour les enfants qui sont confrontés à la négociation de la part d'un pair.

La dispute, par Édouard Manceau

Cette histoire traite du conflit à l'aide d'images et de très peu de mots. L'adulte peut donc ajouter un scénario portant sur la négociation et en discuter avec les enfants de 3 ans.

Mise en situation à travers divers médiums :

Les mises en situation sont très intéressantes pour les enfants qui utilisent à outrance la négociation, mais aussi pour les personnes qui doivent y répondre. Elles doivent d'abord permettre à l'enfant de reconnaître la négociation et le chantage. Ensuite, l'enfant doit trouver une stratégie pour y répondre ou pour utiliser un autre moyen de 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 médiums peuvent alors être utilisés (livres). Si vous n'avez pas de livre qui traite particulièrement du sujet, vous pouvez faire parler les personnages de façon à faire ressortir des comportements en lien avec la négociation. Vous pouvez aussi imaginer un scénario impliquant deux marionnettes qui vivent une histoire dans laquelle du chantage affectif ou de la négociation sont formulés. 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 pour remédier à la situation par lui-même. Ces différents médiums permettent une intervention beaucoup moins confrontante pour l'enfant qui fait un usage fréquent de la négociation ainsi que pour celui qui la subit. De plus, vous pouvez faire le même type d'intervention avec des objets pour lesquels l'enfant a un grand intérêt. Cela captera son attention et aura une influence sur sa motivation à adopter les comportements suggérés par ses personnages préférés. Ainsi, ces médiums peuvent prendre la forme de figurines, de toutous, de poupées, etc.



PSSST!

Pourquoi ne pas suggérer ces activités aux parents pour qu'ils les réalisent à leur tour à la maison ?

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

FICHE 10

PROJET PILOTE
REHAUSSEMENT
DES PRATIQUES
ÉDUCATIVES

CQSEPE

PSSST!

N'oubliez pas de visiter notre site Web pour prendre connaissance de l'entièreté du projet.

developpementoptimal.ca

Avec la participation financière de :

Québec



< MIEUX COMPRENDRE >



Dès la petite enfance, l'enfant communique avec les personnes significatives et réalise rapidement qu'il peut avoir un effet sur ces dernières 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 fréquemment 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 recourir au chantage ou à la négociation au fur et à mesure que l'enfant se développe, en faisant une demande claire, suivie des conséquences possibles si cette dernière n'est pas respectée. Par exemple, l'adulte peut dire : « si tu ne manges pas ton repas, tu n'auras pas de dessert », etc. Cette forme de négociation est généralement efficace pour faire obtempérer l'enfant lorsque l'adulte applique les conséquences 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 négociation permet à l'enfant de combler ses désirs, ce qui l'incite 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.

Il importe d'observer les moments où l'enfant utilise la négociation pour comprendre à quel **désir et/ou besoin** ce comportement répond et s'il emploie cette négociation auprès des mêmes personnes.

La réaction de l'adulte ou de l'enfant qui doit faire face à la négociation déterminera l'efficacité de ce type de comportement pour l'enfant. En effet, l'enfant peut obtenir une réponse favorable, ce qui renforce ce comportement chez lui.

Est-ce que l'enfant réalise qu'il utilise souvent la négociation? Est-il conscient que ce type de comportement n'est pas acceptable?

Lorsqu'il est questionné, l'enfant est-il en mesure de nommer d'autres stratégies qu'il aurait pu utiliser pour obtenir ce qu'il voulait?

Est-ce que l'entourage de l'enfant utilise ce type d'intervention?

Dans le cas d'un enfant allophone, il faut se demander s'il comprend ce qu'est la négociation. Il faut aussi être en mesure de voir s'il dispose de tout le vocabulaire nécessaire pour exprimer ce qu'il souhaite obtenir.

Le contexte

La réaction des autres

La compréhension

Les stratégies dont dispose l'enfant

L'environnement

L'enfant allophone

< QUOI VÉRIFIER? >

< EXEMPLES DE BONNES PRATIQUES >

* Développer les stratégies à utiliser

Chaque fois que l'enfant emploie la négociation, l'adulte vérifie si celui-ci est en mesure de nommer d'autres stratégies qui seraient utiles pour combler ses désirs ou ses besoins. L'adulte intervient sur le champ et cherche, avec l'enfant, une solution de rechange.

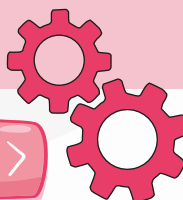
* Répondre à la négociation de l'enfant de façon appropriée

Il est primordial d'éviter de céder à tout moment au chantage affectif. Plus l'enfant obtiendra des gains grâce à la négociation, plus il réutilisera cette stratégie. Ainsi, il est nécessaire d'outiller l'entourage de l'enfant, que ce soit un adulte ou un enfant, pour qu'il comprenne bien les réponses souhaitables à la négociation.

* Éviter à tout prix d'utiliser le chantage pour intervenir auprès de l'enfant

Puisque l'adulte est un modèle pour l'enfant et que celui-ci apprend par imitation, il est nécessaire d'éviter toute forme de chantage auprès de l'enfant.

< ÉTAPES DE DÉVELOPPEMENT >



Si vous jugez que l'enfant éprouve des difficultés importantes et qu'il a besoin de plus de soutien, il serait important d'en parler aux parents et de les diriger vers un professionnel de la santé et des services sociaux. Cette personne pourra évaluer les capacités de l'enfant et ainsi déterminer les moyens à mettre en place pour l'aider.

La négociation apparaît généralement au moment où l'enfant possède assez de compétences langagières pour argumenter avec l'autre.

Cette étape débute vers l'âge de 3 ans et se développe pour permettre aux enfants de 4 et 5 ans de renforcer leur capacité à négocier sur des demandes précises. Il faut dire qu'en bas âge, l'enfant a habituellement vécu de la négociation ou du chantage de la part des adultes, qui voulaient lui faire suivre les consignes : « 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 ultimatum.

Cette négociation sera utilisée avec les adultes, mais aussi avec les autres enfants.

En effet, l'enfant de 3 ans et plus recherche davantage la compagnie des autres enfants pour les 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 diminué ou cessé en bas âge grâce aux diverses interventions des adultes.

< ENVIE D'EN SAVOIR PLUS? >

Fiche détaillée et complément d'information disponibles ici : developpementoptimal.ca

Pour obtenir d'autres informations utiles et des suggestions d'activités qui visent à améliorer certains comportements, visitez :

naitreetgrandir.com

Consultez les livres suivants :

La discipline positive : en famille, à l'école, comment éduquer avec fermeté et bienveillance, Jane Nelsen, Marabout Poche, 2014.

Que faire avec un enfant qui vous manipule ? : Caprice, chantage, mensonge..., Christophe Carré, Eyrolles, 2017, 232 pages.

Plusieurs professionnels publient des **blogues** intéressants et pertinents qui répondent à beaucoup de questions sur le comportement.

Soyez curieux et découvrez-les!

