



CARNET DE BORD

MASTERCLASS

RELATION DE CONFIANCE PARENT/ENFANT

✕ PROGRAMME « RELATION DE CONFIANCE PARENT/ENFANT »





MASTERCLASS

RELATION DE CONFIANCE PARENT/ENFANT

INTRODUCTION

Il n'existe pas d'école pour devenir parent. Pas de cours du soir, pas de manuel qui se transmettrait de génération en génération. Nous devons expérimenter l'utilisation de nos pouvoirs, qui n'ont rien de magique, mais qui nous permettent de trouver l'alchimie la plus adaptée à l'éducation de nos enfants, tout en leur laissant les marges de manœuvre indispensables à leur développement.

Dans cette Masterclass, Laurent Combalbert transmet son expertise et ses techniques éprouvées dans des situations complexes et transposables à la relation parents-enfants.

**DANS CETTE MASTERCLASS,
VOUS APPRENDREZ À :**

GÉRER LES CONFLITS
PLUS EFFICACEMENT.

COMPRENDRE ET GÉRER
LES ÉMOTIONS DE VOS ENFANTS.

DÉFINIR DES LIMITES PARFOIS
ÉVOLUTIVES.

TRANSMETTRE À VOTRE TOUR
LES FONDATIONS DE LA CONFIANCE.



PROGRAMME DE LA MASTERCLASS

- | | | | |
|----|---|----|--|
| 01 | FAUT-IL négocier avec nos enfants ? | 07 | L'ALCHIMIE entre affect et émotions. |
| 02 | CHOISIR le conflit, pas la confrontation. | 08 | FAIRE DON de confiance. |
| 03 | DÉFINIR le négociable et le non-négociable. | 09 | PRATIQUER une écoute engagée. |
| 04 | GÉRER les acteurs de la relation enfants/parents. | 10 | QUAND L'AGRESSIVITÉ prend le dessus. |
| 05 | TENEZ le «non» ! | 11 | GÉRER LE MENSONGE et la mauvaise foi. |
| 06 | QUAND faut-il céder ? | 12 | NOTRE OBJECTIF COMMUN PARTAGÉ :
faire des enfants libres et heureux ! |



01

FAUT-IL NÉGOCIER AVEC SES ENFANTS ?

« ON PEUT ÉDUQUER EN NÉGOCIANT
TOUT EN ÉDUQUANT À NÉGOCIER. »

La négociation est l'un des modes d'éducation qui participent à la construction de l'enfant et du futur adulte. Les premières négociations que vit un enfant sont des expériences structurantes : grâce à elles, il apprendra qu'il y a des choses qui ne sont jamais négociables (manger, dormir, se laver, respecter les autres), et d'autres sur lesquelles on peut discuter ou aménager les conditions d'exercice. Pour un enfant, la négociation est avant tout l'art de savoir vivre avec les autres et de trouver des compromis pour la satisfaction de tous.

Négocier ne veut pas dire céder, c'est le moyen de trouver un accord dans une situation de désaccord

exprimé entre des parties prenantes, le but étant qu'elles obtiennent chacune ce qui est juste pour elle.

Faire des enfants libres, c'est leur apprendre à discuter, débattre, refuser, mais aussi accepter.

L'avantage d'un rapport de force équilibré réside également dans le fait qu'on n'impose pas à quelqu'un de négocier. Si les enfants sentent qu'ils n'ont aucun atout dans la négociation et que le rapport de force leur est trop défavorable, il n'y a aucun intérêt pour eux de discuter.

LES 4 DANGERS À ÉVITER

DANGER N° 1

La négociation est un jeu.

Même si elle se déroule avec des enfants, la négociation doit être considérée sérieusement, au risque de lui ôter toute sa valeur éducative. On appelle « joueurs » les personnes qui aiment la confrontation des idées durant la négociation et qui privilégient la discussion en elle-même à l'objectif de la négociation.

DANGER N° 2

Tout est négociable !

La négociation est un moyen de trouver des opportunités de solutions communes, mais elle ne s'applique pas à toutes les situations d'éducation que peuvent rencontrer des parents. Il existe des cas dans lesquels il n'est pas question de discuter les instructions données. Il faut donc choisir ses batailles, et ne pas considérer que tout est négociable.

DANGER N° 3

Tout est renégociable !

Négocier est une chose, mais appliquer les décisions issues de la négociation en est une autre. Une fois que l'on a trouvé un accord sur un sujet, chaque partie applique cet accord, et on ne revient dessus que s'il est manifestement impossible à mettre en œuvre.

DANGER N° 4

Nous avons tout notre temps !

Les négociations peuvent durer indéfiniment, et il faut savoir clôturer plus ou moins rapidement. Les discussions incessantes risquent de nous faire perdre du temps et de l'énergie, et nous amener à décider de passer en force. Le temps est une perception très personnelle, mais la négociation s'inscrit dans un rythme lié à l'urgence de la situation.



Plus généralement, le partage de l'émotion suscité par la sympathie ne crée pas un état relationnel efficace, car il nous fait perdre notre objectivité.



02

CHOISIR LE CONFLIT, PAS LA CONFRONTATION

« SUSCITER LE DÉSACCORD
POUR EN FAIRE QUELQUE CHOSE DE POSITIF. »

L'enfant se construit surtout en se confrontant à son entourage, mais ces confrontations doivent être faites à bon escient et non pour le plaisir du jeu. Il faut savoir être clair sur ce qui peut être négocié et ce qui ne doit pas l'être, puis l'expliquer à l'enfant comme une des règles de négociation.

✗ CRÉER DU CONFLIT POUR CRÉER DE LA VALEUR AJOUTÉE

L'origine étymologique du terme « conflit » provient du latin *conflictus*, signifiant « l'action de lutter ensemble ». Le conflit prend naissance dès lors que deux idées exprimées s'opposent. Il est ainsi la conséquence de l'expression de deux points de vue différents.

✗ L'OPPOSITION CONSTRUCTIVE

Le conflit constructif cherche à construire sur les désaccords des parties prenantes, et permet d'arriver à la fin des échanges à un résultat supérieur à la simple somme des valeurs initiales de chaque partie :

$$1 + 1 = 3$$



✗ OSER S'OPPOSER

Il faut savoir oser dire « non » quand on n'est pas d'accord, et cela n'est pas une option.

Ne pas se soumettre pour ne pas perdre sa légitimité.

Le conflit pour s'imposer n'est pas constructif mais permet parfois aux adolescents de s'exprimer. Dans ce cas, laissons-leur la possibilité d'exprimer ce conflit par l'affirmation de soi.



LES RÈGLES DU CONFLIT

- Quand on s'oppose, on propose
- L'opposition constructive doit tendre vers un but commun
- La bienveillance s'impose
- Pas de jugement
- Écoute authentique et engagée
- Pas d'agressivité

LES PIÈGES DU CONFLIT

- La joute
- Le débat
- Le monologue
- Les émotions exacerbées (sujets qui touchent aux valeurs)
- La sur-appétence au conflit : le conflit stérile, le conflit de trop ou qui ne sert pas à construire.



LES 3 POINTS À RETENIR

01

Le conflit est ce que l'on en fait.

02

L'évitement, le passage en force ou la soumission créent de la frustration.

03

Les règles du jeu du conflit permettent de le rendre positif.

NOTES

Area with horizontal dashed lines for taking notes.



03

LE NÉGOCIABLE ET LE NON-NÉGOCIABLE

« LE NON-NÉGOCIABLE OUVRE
LE TERRAIN DE LA NÉGOCIATION. »

NOUS DEVONS DÉFINIR LE CADRE NÉGOCIABLE,
NON-NÉGOCIABLE ET JAMAIS NÉGOCIABLE.

Le négociable : ce sont les sujets qui ont peu de valeur intrinsèque, car ils sont rediscutés régulièrement.

Le non-négociable : c'est le terrain de jeu de la vraie négociation. Ce sont les sujets qui normalement ne se négocient pas, sauf circonstances exceptionnelles. On peut céder en rappelant que c'est une exception et en donnant les limites, dans l'usage et dans le temps.

Le jamais négociable : on ne négocie jamais certains sujets, il est important de les lister et de les définir avec nos enfants.

Le fond et la forme : Quand le fond de la négociation n'est pas négociable, il est plus facile de céder des éléments sur la forme. Ces deux faces de la négociation sont indissociables, il vaut donc mieux en profiter plutôt que de subir une absence de distinction entre les deux.

Il peut y avoir différents objectifs dans une négociation :

- Obtenir l'intégralité de ce que l'on souhaite. C'est ce que l'on rencontre lorsque l'objet de la négociation est non négociable.

Exemple : « Tu dois respecter ton frère, il n'est pas question que tu lui parles sur ce ton. »

- Rester ferme sur le non-négociable et lâcher sur le négociable. Une partie de l'objet de la négociation peut être discutée.

Exemple : « Tu peux aller à la fête ce soir, mais tu rentres avant 23 heures. »

- Refuser immédiatement la demande : C'est le cas quand l'enfant fait une requête inacceptable.

Exemple : « Il n'est pas question que tu joues à la console pendant la nuit. »

Il est possible de transiger sur la forme, c'est-à-dire laisser une marge de liberté en donnant la liberté à nos enfants de choisir :

LE LIEU - LE TEMPS - LA FAÇON D'AGIR





LE FOND

« Tu dois ranger ta chambre. »

« Vous devez débarrasser la table. »

« Tu dois rentrer à la maison à l'heure fixée. »

« Tu dois faire tes devoirs. »

LA FORME

« Tu peux ranger ta chambre avant d'aller jouer ou après avoir pris ta douche. »

« Tu débarrasses les couverts, et ton frère débarrasse les assiettes. Et demain, on inverse. »

« Si tu veux que je vienne te chercher, dis-moi où tu veux que l'on se retrouve. Mais si tu préfères rentrer avec tes amis, assure-toi qu'ils te ramèneront à l'heure prévue. Dis-moi ce que tu choisis. »

« Tu dois faire tes devoirs avant ce soir. Tu veux les faire dans mon bureau en même temps pendant que je travaille ? »

LES 3 POINTS À RETENIR

01

Fixez d'abord le jamais négociable.

02

Cadrez le non-négociable.

03

Le non-négociable l'est, sauf circonstance exceptionnelle.

NOTES



04

LES ACTEURS DE LA RELATION PARENTS/ENFANTS

« NE PERDEZ PAS DE VUE L'OBJECTIF DE LA NÉGOCIATION, QUI EST D'ATTEINDRE UN OCP®. TOUS LES ACTEURS DE LA RELATION ENFANTS/PARENTS DOIVENT PARTAGER CET OCP® ».

La négociation est un système complexe qui ne se réduit pas à la simple relation entre deux parties prenantes : au-delà du lien entre parents et enfants, il faut aussi prendre en compte l'impact et l'influence d'autres acteurs, plus ou moins directs : les grands-parents, les camarades de classe, les beaux-parents...

LES PARENTS

Qui décide et qui négocie ? C'est parfois papa, parfois maman, cela dépend des sujets et de la façon dont les parents se sont répartis les sujets.



SÉPARER LES SUJETS DE NÉGOCIATION :

Pensez à la répartition des rôles dans la négociation sans oublier tous les acteurs.



Les autres acteurs qui entrent dans le cadre de la négociation :

- Les grands-parents sont généralement moins engagés sur le non-négociable. Par contre le jamais négociable doit être le même avec tous les acteurs.
- Les parents des camarades de classe : attention à l'effet de comparaison. Les situations sont différentes en fonction de chacun.
- Les « mauvaises fréquentations » : revenir sur le jamais négociable mais interrogez vos enfants sur le sens des valeurs pour qu'ils cheminent eux-mêmes.

Ne perdez pas l'objectif de la négociation qui est celui d'atteindre un OCP® un objectif commun partagé.





LES 3 POINTS À RETENIR



Prenez en compte tous les acteurs de la relation enfants/parents.



Ne vous comparez pas.



Alignez tout le monde que vous portez dans votre éducation.



NOTES

Ruled area for taking notes, consisting of numerous horizontal dashed lines.



05

TENEZ LE «NON» !

« QUAND JE DIS NON, C'EST NON ! »

C'est la limite qui va permettre à nos enfants de tester notre détermination. Il est difficile de tenir le « non » et de rester ferme sur ses positions dans la durée.

Pour le tenir, assurez-vous que le choix du « non » est bien destiné au jamais négociable. Le non-négociable pouvant être soumis à l'exception. Vous devez être certains de ne pas revenir en arrière, au risque de perdre votre légitimité.

Attention au « non » punition : si le non n'est pas justifié ou pas réaliste acceptez de revenir en arrière. Il peut être émis simplement par agacement, au mauvais moment. Dans ce cas-là, expliquez à vos enfants que vous avez répondu trop vite et que le moment était mal choisi. Vous pourrez ainsi revenir en arrière en expliquant.

Parmi les méthodes de nos enfants pour faire changer notre position, ne tombez pas dans le piège du « pourquoi » répétitif :

Ce « pourquoi » n'est pas destiné à obtenir une réponse mais il est destiné à vous épuiser pour vous faire céder. Le risque est de céder et de capituler par fatigue ou par lassitude. Dans ces cas-là, ne contre-argumentez pas et mettez fin au questionnement.



LES 3 POINTS À RETENIR

01

Tenir le « non » est une question de légitimité.

02

Le « non » définitif doit être restreint au jamais négociable.

03

Cédez uniquement quand cela est justifié.



 NOTES

A series of horizontal dashed lines for writing notes, spanning the width of the page.



QUAND FAUT-IL CÉDER ?

« EN NÉGOCIATION, CE QUE VOUS DONNEZ SANS CONTREPARTIE PERD DE SA VALEUR. »

L'échange de concessions et de contreparties entre les deux parties est l'essence même de la négociation. Le mythe du « pas de compromis » ne permet pas d'entrer en négociation.

Le principe de la négociation, dans le sens éthique et responsable, consiste en ce que chacune des parties fasse un pas vers l'autre pour parvenir à un accord qui satisfasse tout le monde. Ainsi, l'autre va demander au négociateur de faire un pas vers elle, c'est-à-dire de faire une concession.

CONCESSION

Donner quelque chose à l'autre.

CONTREPARTIE

Donner quelque chose à l'autre ou demander quelque chose à l'autre en échange d'une concession.



☞ Principe de résistance en négociation

- On ne fait pas de concessions sans contrepartie pour éviter que ce que l'on donne ne perde de la valeur dans le regard de l'autre.

☞ Pourquoi adopter le principe de résistance ?

- Renforcer la crédibilité du négociateur
- Tester le rapport de force et l'éthique de chacune des parties.

☞ Les erreurs les plus communes :

- Demander des contreparties trop importantes
- Demander des contreparties irréalistes
- Faire une concession sans la lier dans la même phrase à une contrepartie, et demander ensuite.

Il est important de hiérarchiser les contreparties et de les lister dans la préparation de la négociation selon 2 critères :

La valeur que la contrepartie a pour le négociateur

La valeur que la contrepartie a pour l'autre partie



PRENDRE EN COMPTE « LE TIMING »

Principe de résistance : plus on attend, plus ce que l'on donne a de la valeur car naît alors le sentiment de s'être battu pour l'obtenir.





LES 3 POINTS À RETENIR

01

Les concessions et les
contreparties sont la base
de la négociation.

02

Le principe de résistance
donne de la valeur
aux concessions.

03

Ne pas céder en échange
de contreparties trop
lourdes ou irréalistes.

NOTES

A series of horizontal dashed lines for taking notes.



L'ALCHIMIE ENTRE AFFECT ET ÉMOTIONS

« EN NÉGOCIATION, CE QUE VOUS DONNEZ SANS CONTREPARTIE PERD DE SA VALEUR. »

NOUS AIMONS NOS ENFANTS PLUS QUE TOUT, NOUS ÉPROUVONS POUR EUX UN ATTACHEMENT INCOMMENSURABLE, CE QUI PEUT AFFECTER LA QUALITÉ DE NOS NÉGOCIATIONS.

La subtile alchimie entre affect, affection et émotions fait des négociations parents/enfants des moments délicats, au cours desquels il n'est pas facile de trouver le bon équilibre.

L'affect correspond à un état affectif, plaisant ou désagréable, plus ou moins intense, qui influence le comportement. En latin, le terme *affectus* désigne un état de l'âme.

Pour Spinoza, qui a consacré à l'affect une partie de son Éthique, il s'agit « d'une modification ou un changement se produisant dans le corps en même temps que dans le mental, modification par laquelle ma puissance d'agir est augmentée ou diminuée. »

La présence d'un affect fort est incontournable dans la relation parents/enfants : les parents aiment leurs enfants, les enfants aiment leurs parents, et cet amour place le niveau émotionnel de cette relation au plus haut. Il s'agit d'un affect indissociable de la relation, généralement identifié comme un obstacle à des négociations efficaces.

Parallèlement à l'affect, l'affection est le sentiment d'attachement que nous éprouvons vis-à-vis d'une personne en particulier. Dans la relation parents/enfants, l'affection réciproque est par définition très forte.



L'attachement pousse l'autre à rechercher la relation et le maintien de cette relation dans le temps. La recherche du maintien de la relation dans la durée peut nous faire oublier que l'objectif de cette relation est aussi l'éducation.

En effet, l'enfant ressent un attachement fort pour ses parents, ce qui rend légitime celui qui essaie de lui indiquer ce qui est bon pour lui ou qui essaie de le convaincre de modifier son comportement.

L'affection, si elle peut obscurcir notre vision de la relation, est aussi un de nos facteurs de légitimité sur lequel nous appuyer pour asseoir notre pouvoir de négocier.

L'engagement émotionnel doit être maîtrisé pour faire la différence entre empathie et sympathie.

Les émotions participent à toutes relations et font des êtres humains ce qu'ils sont : des êtres pensants qui ressentent les choses. L'affect exacerbe les émotions, ce qui fait de ces dernières un ingrédient primordial de nos négociations avec les enfants, mais qui participe parfois à l'instabilité de la relation.

Pas d'émotion : pas de relation et trop d'émotion : pas d'objectivité

Quand nous devons dire « non », nous devons être vigilants pour rester empathiques : percevoir l'émotion sans la partager.





LES 3 POINTS À RETENIR

01

L'**affect** est un outil indispensable de la relation enfants/parents.

02

Un **affect** qui privilégie la relation au détriment de l'objectif de la relation fait perdre l'objectivité.

03

Une **émotion juste** pour une relation de confiance : être empathique sans être sympathique.

NOTES



08

FAIRE DON DE CONFIANCE

« LA RELATION DE CONFIANCE N'EST JAMAIS ACQUISE. »

Beaucoup d'erreurs en négociation viennent d'une mauvaise création de la relation. La relation de confiance n'est jamais acquise, même avec nos enfants.

Pour engager quelqu'un et le rendre responsable, nous pouvons faire « don de confiance », c'est-à-dire donner notre confiance a priori.

**Il faut donner à nos enfants
l'envie de s'affirmer.**

Il est essentiel de donner confiance à nos enfants pour leur permettre d'être eux-mêmes. Nous devons les laisser sortir du cadre, les laisser exprimer leur différence et leur marginalité, c'est-à-dire leur capacité à être différents.

**On apprend souvent plus de ses erreurs,
car l'erreur est un facteur
d'apprentissage qui renforce la confiance.**



✕ NE PAS JUGER

La façon dont il nous arrive de juger nos enfants peut affecter l'estime qu'ils ont d'eux-mêmes.

Attention à la question « Pourquoi ? », qui peut être ressentie comme un jugement sur soi; privilégiez « Qu'est-ce qui t'amène à ? »

✕ POUR GÉNÉRER DE LA CONFIANCE :

- Respectons leurs peurs
- Acceptons que nos enfants puissent vivre des situations de stress
- Respectons aussi leurs silences et leurs doutes
- Expliquons-leur qu'ils ne sont pas leurs performances
- Laissons-les prendre des décisions et le risque de se tromper

Nous pouvons élever leur quotient d'insécurité, c'est-à-dire leur indice de confiance dans les situations d'incertitude.

Vous pouvez calculer votre indice de confiance gratuitement sur le lien suivant:

WWW.INDICEDECONFIANCE.COM

**TESTEZ
VOTRE
CONFIANCE**
AVEC **IPC**
INDICE
PERSONNEL
DE CONFIANCE

La confiance est une ressource indispensable pour toute personne en recherche de performance stable et durable. Découvrez le premier test en ligne qui permet d'évaluer et de mesurer votre indice de confiance gratuitement.



LES 3 POINTS À RETENIR

01

Rendez vos enfants fiers d'être uniques.

02

Ne les jugez pas sur des critères qui ne sont pas les bons.

03

Faites-leur don de confiance pour élever leur capacité à prendre des initiatives.



NOTES

Ruled area for taking notes, consisting of horizontal dashed lines.



PRATIQUER UNE ÉCOUTE ENGAGÉE

« IL FAUT QUELQUES ANNÉES POUR APPRENDRE À PARLER
ET TOUTE UNE VIE POUR APPRENDRE À SE TAIRE. »¹

S'il existait une école des parents, le premier cours serait d'apprendre à écouter, et, pour négocier, il faut également savoir écouter.

L'écoute engagée définit notre capacité à :

- SE METTRE À LA DISPOSITION DE L'AUTRE
- FAIRE PREUVE D'EMPATHIE
- ÊTRE ASSERTIF

✕ SE METTRE À DISPOSITION DE LA RELATION

Cela nécessite des efforts. Faire croire que l'on est disponible alors qu'on ne l'est va avoir un impact sur la confiance et la qualité de la relation.

La mise à disposition réciproque de chacune des parties à la relation est la base de la confiance. Nous accordons notre confiance si nous avons le sentiment qu'elle est réciproque, c'est-à-dire que l'autre est prêt à faire l'effort de nous écouter, de nous entendre, sans pour autant nier ses propres propos, ses propres positions, ses propres demandes.

Quand la confiance est établie, le champ des possibles s'ouvre alors pour les parties prenantes à la relation, et la créativité peut commencer.



✕ ÊTRE ASSERTIF

L'assertivité définit la capacité à défendre ses opinions, ses valeurs, ses positions, tout en respectant celles de l'autre. L'assertivité venant du terme anglo-saxon *assertiveness* définit le fait de parler de façon à se faire

L'écoute définit la capacité à prêter une attention particulière à ce qui peut être dit, et donc à ce qu'expriment nos enfants. Écouter est particulièrement difficile, et bien plus difficile qu'on ne l'imagine. L'écoute engagée relève d'une bonne préparation et d'un entraînement régulier.

Essayer d'écouter pour comprendre et non pas pour répondre.

Écouter, c'est aussi montrer notre disponibilité à l'autre et notre engagement dans la relation.

✕ ÊTRE EMPATHIQUE

L'empathie, c'est voir l'émotion de l'autre sans la partager. Nous devons montrer à l'autre que nous sommes dans la compréhension de son émotion et que nous l'écoutons réellement.

Exemple : laissez des silences pour laisser à l'autre le temps de s'exprimer sans l'interrompre.

L'écoute active a été créée par Carl Rogers. Celui-ci décrit 3 phases de l'écoute active :

- ✦ LA PARAPHRASE
- ✦ LA REFORMULATION
- ✦ LA VERBALISATION DES ÉMOTIONS

entendre et de s'affirmer tout en acceptant que l'autre puisse avoir une idée contraire. Souvent associé aux négociations commerciales, ce terme peut aussi s'associer aux négociations avec nos enfants.

¹ Ernest Hemingway



Les pièges à l'écoute engagée

- ☞ L'INTERPRÉTATION
- ☞ L'INTERRUPTION SYSTÉMATIQUE
- ☞ LA SOLUTION ÉVIDENTE
- ☞ LA SOUS-ESTIMATION
- ☞ LA GÉNÉRALISATION
- ☞ LE JUGEMENT

LES 3 POINTS À RETENIR

01

Montrez-vous à disposition.

02

Trouvez l'équilibre entre empathie et assertivité.

03

Évitez les freins à l'écoute engagée



NOTES

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



10

QUAND L'AGRESSIVITÉ PREND LE DESSUS

« DISSOCIER L'ÉMOTION DU COMPORTEMENT
QUI LUI EST ASSOCIÉ. »

L'agressivité est un instinct biologique, animal, sous-tendu par l'instinct de survie. La dégradation de la colère se transforme en agressivité.

Dans la relation parents/enfants, cette notion est particulière, car elle est toujours difficile à gérer et va affecter la qualité de la relation. Des limites doivent donc être posées rapidement.

Nous pouvons distinguer 3 types de situations d'agressivité :

- **L'agressivité ponctuelle** : éviter qu'elle ne devienne récurrente
- **L'agressivité récurrente** : pas acceptable
- **La violence** : inadmissible

L'agressivité ponctuelle démarre toujours par une colère légitime. Nous devons éviter que cette émotion ne se dégrade en colère et qu'elle ne devienne récurrente. Pour cela, nous devons mettre un frein dès que possible à cette agressivité.

Pour arrêter, il est primordial de dissocier l'émotion du comportement, et pour cela, nous devons être capable de :

- **Mettre notre ego de côté**
- **Verbaliser l'émotion pour la rendre légitime**

Ce n'est pas toujours facile de rester assertif, et nous devons parfois nous maîtriser.

Pour gérer les situations d'agressivité, nous devons aussi prendre conscience de notre propre agressivité, notamment quand nous sommes fatigué. La reconnaître et mettre des mots pour l'expliquer permet d'être plus efficace dans la relation.

+ Face à l'agressivité,
évitons de devenir agressif !

Nous devons aussi être dans la capacité à savoir dire « stop ». Si vous n'y parvenez pas, n'hésitez pas à demander de l'aide à une tierce personne.





GÉRER LE MENSONGE ET LA MAUVAISE FOI

« EN NÉGOCIATION, IL FAUT ÊTRE CAPABLE
DE LAISSER À L'AUTRE UNE PORTE DE SORTIE. »

Comme dans la vie de tous les jours, il peut arriver que nos enfants nous mentent, et nous pouvons nous sentir trahi. C'est un fait qu'il faut accepter. Ils nous mentent parfois pour éviter de se faire réprimander ou simplement par facilité, pour gagner du temps.

Comme nous les connaissons bien, il est facile de détecter les incongruences dans leur comportement par :

- Leurs micro-expressions
- Leur élocution...

Quand un enfant nous ment, il faut être capable de dire stop. Cependant, même si nous ne devons pas laisser passer les mensonges, on peut admettre, dans certaines circonstances, la mauvaise foi.

La mauvaise foi, c'est quand votre enfant vous ment, sait qu'il vous ment, sait que vous savez qu'il vous ment, mais qu'il essaie tout de même. C'est une forme de stratégie d'influence pour obtenir ce qu'il souhaite.

✚ Dans ce cadre-là, il est primordial :

- De mettre son ego de côté pour lui laisser une chance de prendre conscience qu'il n'a pas choisi la bonne stratégie.
- D'instaurer le principe de réalité : amenez des faits objectifs s'il s'entête. Montrez-lui que vous pourriez lui prouver qu'il ment.
- De lui offrir une porte de sortie pour l'amener à sortir lui-même de la mauvaise foi dans laquelle il s'est enfermé.

Mettre en place cette technique, c'est montrer à votre enfant que vous n'êtes pas dupe et que la stratégie de la mauvaise foi n'a pas de prise sur vous.



Ne laissez pas le sentiment de trahison vous envahir et soyez plus technique.



En fonction de la gravité, il y a des mensonges que vous ne pouvez pas laisser passer.





LES 3 POINTS À RETENIR

01

Ne laissez pas passer
un mensonge grave.

02

Établissez le principe
de réalité.

03

Laissez
une porte de sortie.

NOTES

Dotted lines for taking notes.



NOTRE OBJECTIF COMMUN PARTAGÉ: FAIRE DES ENFANTS LIBRES ET HEUREUX !

« DONNONS-LEUR DES LIMITES EN LEUR
APPRENANT À LES REPOUSSER. »

Dans une négociation, nous avons toujours un OCP®, un objectif commun partagé.

Notre OCP® à tous est de faire des enfants libres et heureux. Cet objectif est difficile à atteindre, mais doit être placé comme l'un des plus vertueux.

Educatio signifie « guider hors de quelque chose » : sortir de ce qu'ils sont aujourd'hui pour devenir ce qu'ils seront demain.

Éduquer, c'est donner du savoir, de la connaissance, pour permettre à nos enfants de grandir en leur apportant à la fois :

- Des compétences de savoir-faire
- Des compétences de savoir-être

Leurs futures batailles seront complexes, et en tant que parents, il est essentiel de les éduquer pour pouvoir y faire face. Face à la multitude d'informations à laquelle ils ont accès, la bataille sera aussi cognitive.

Apprendre à nos enfants à ne pas être victimes de cette bataille cognitive est un de nos enjeux pour en faire des adultes libres de leurs opinions, de leurs idées et de leurs valeurs.

Nous pouvons dès maintenant les initier à la négociation ou encore au leadership en les formant comme de futurs leaders : leur apprendre à discerner, à vérifier les informations et à se faire leur propre vérité.

Pour faire des enfants libres et heureux, donnons-leur la capacité à prendre des initiatives, à sortir du cadre et à oser.



Dans un monde incertain, les profils atypiques seront de plus en plus recherchés et nous aurons besoin d'avoir des jeunes capables :

- DE GÉRER L'INCERTITUDE
- D'INVENTER
- D'INNOVER
- DE S'ENGAGER DANS LEUR MISSION

L'agence TTA-l'agence de confiance est une entreprise à mission et nous voyons bien que les nouvelles générations ont besoin de sens, de raison d'être et d'intégrer des organisations éthiques.



ENTREPRISE À MISSION





LES 3 POINTS À RETENIR

01

Faisons de nos enfants
des personnes encore
meilleures que nous.

02

Acceptons que nos enfants
vivent dans un monde qui
n'est pas celui de notre
enfance.

03

Préparons-les
aux prochaines batailles.



NOTES

Series of horizontal dashed lines for writing notes.



× Bibliographie



COMBALBERT, LAURENT
**DEVENEZ MEILLEUR
NÉGOCIATEUR
QUE VOS ENFANTS**
ÉDITIONS
PRISMA, 2015



ROGERS, CARL
**L'APPROCHE
CENTRÉE
SUR LA PERSONNE**
Anthologie de textes
présentés par
Howard Krasnerbaum
et Valérie Land Henderson
AMBRE ÉDITIONS,
2013



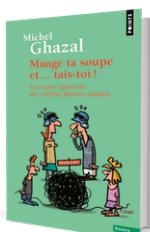
BACUS, ANNE
**100 FAÇONS DE SE
FAIRE OBÉIR (SANS
CRIS NI FESSÉES)**
MARABOUT,
PARIS, 2012



BACUS, ANNE
**VOTRE ENFANT
DE 1 AN À 3 ANS**
MARABOUT,
PARIS, 2007



FILLIOZAT,
ISABELLE
**AU CŒUR
DES ÉMOTIONS
DE L'ENFANT**
MARABOUT,
PARIS, 2013



GHAZAL, MICHEL
**MANGE TA SOUPE ET...
TAIS-TOI !**
ÉDITIONS DU SEUIL,
PARIS, 2005

