

CHILDREN AND NEGOTIATION: DO WE NEED TO NEGOTIATE TO EDUCATE?

Negotiation is a practice that is often connected to a professional activity and we usually approach it “classically” by referring to its history, school of thought, methods and techniques. This approach does not make us aware of the fact that all of us carry out a multitude of negotiations every single day. We have to negotiate in many

fields of everyday life, particularly when we are parents. Why do our children have such a strong desire to negotiate? Should we negotiate with our children? If so, to what extent, and is this constructive to their education? Lastly, how can negotiation be the promise of a brighter future?

NEGOTIATORS IN THE MAKING

Our children are good negotiators because they are audacious! They don't interpret and react in the place of the other. When negotiating, children use a whole panoply of psycho-social skills (empathy, active listening, assertiveness...). These “budding” negotiators spontaneously attempt to obtain more, to find opportunities and to create something... They engage in relationships where they think they can generate something positive. That is why negotiation needs to be encouraged: it shows an appetite for life, curiosity and more generally ambition. It is beneficial to their development, as long as it takes place in a safe environment.

their emotions, words and desires so that we can build, together. In doing so, we demonstrate respect, listening and we encourage our child to behave accordingly. We also give them self-esteem and confidence. It is another way of saying, without words: I love you as you are and you are worthy of being loved, fully, for who you are.

By building together, as both parents and children, we are establishing the roots that make us capable of functioning in the world and managing life. Overtime these roots will make us stronger, calmer and more capable of living a freer life.

UPSTANDING DEVELOPMENT

To nourish the upstanding development of their personality on a daily basis, we need to guide our children without reinforcing the dependency between our position as a parent and their success. For example, we can replace the standard “I am proud of you” by “you can be proud of yourself,” which allows them to develop a gratifying and rewarding view of themselves, independent of what we, as parents, may think. The value and success of the child's behaviour is no longer associated with the adult's view.

NEGOTIATING WITH OUR CHILDREN:

- ◇ *Define what is non-negotiable* (safety, hygiene, health...) and never go back on these non-negotiable principles;
- ◇ *On negotiable subjects:* make concessions on the form but not on the substance: "Do you prefer a shower or bath?"
- ◇ *Verbalise what you feel:* "I had a difficult day at work, I'm feeling annoyed, I need you to listen to me."

THERE IS NO NEGOTIATION WITHOUT RELATION

What negotiation is really about is establishing a connection, so this is really about building a relationship with our children. We are bound to have a connection with our children. It begins as soon as they are born and can be nourished by confidence/trust, listening and consideration. Building a connection is stepping away from the descending relationship (where the adult knows and imposes) towards a relationship where all opinions count. This does not mean we need to be permissive or lax, which can be detrimental for a child – who needs a safe environment to evolve and grow – but rather about being considerate and leaves room for them to express



Julie Crouzillac, Marwan Mery, Laurent Combalbert | ed. ESF

Julie Crouzillac is the chairwoman of ADN Kids, a unique initiative whose aim is to help children fight against bullying and violence in schools using negotiation. (www.adn-kids.com).

LES ENFANTS ET LA NÉGOCIATION : DOIT-ON NÉGOCIER POUR ÉDUCER ?

La négociation est une discipline que l'on rattache souvent à une activité professionnelle et que l'on aborde « classiquement » en évoquant son histoire, ses courants de pensées et les méthodes et techniques qui la composent. Dans cette approche, nous ne soupçonnons pas que nous menons, toutes et tous, chaque jour, une multitude de négociations. Nous sommes amenés à

négocier dans bon nombre de domaines de la vie courante et en particulier lorsque nous devenons parents. Pourquoi les enfants, nos petits, ont-ils des velléités de négociation aussi fortes ? Doit-on négocier avec son enfant ? Dans quelle mesure, est-ce une approche constructive pour son éducation ? Et finalement, en quoi la négociation est-elle la promesse d'un avenir meilleur ?

DES NÉGOCIATEURS EN HERBE

Nos enfants sont de bons négociateurs car ils osent ! Ils n'interprètent pas et ne réagissent pas à la place de l'autre. En négociant, les enfants mobilisent un ensemble de compétences dites psycho-sociales (empathie, écoute active, assertivité...). Ces « négociateurs en herbe » cherchent spontanément à obtenir plus, à trouver des opportunités, à créer quelque chose... Ils entrent dans une relation en pensant pouvoir générer du positif. En cela, la négociation doit être encouragée : elle fait montre d'une appétence à la vie, de curiosité et plus généralement d'une ambition. C'est bénéfique pour la construction des enfants, dès lors que c'est fait au sein d'un cadre sécurisant.

UNE CONSTRUCTION VERTUEUSE

Pour alimenter au quotidien cette construction vertueuse de leur personnalité, on accompagnera nos enfants en veillant à ne pas renforcer la dépendance entre notre regard de parent et leur réussite. Ainsi, on remplacera, par exemple le « je suis fier de toi » par « tu peux être fier de toi » qui offre l'avantage de leur laisser porter sur eux-mêmes un regard valorisant et gratifiant décorrélé de ce que nous pensons. La valeur du comportement de l'enfant et sa réussite ne sont ainsi plus uniquement associées au regard porté par l'adulte.

PAS DE NÉGOCIATION SANS RELATION

Enfin, derrière le thème de la négociation, ce dont il s'agit véritablement avec nos enfants, c'est la notion de lien. La création du lien est inévitable. Elle démarre dès les premiers jours de vie de l'enfant et se nourrit de confiance, d'écoute et de considération. Bâtir un lien, c'est sortir d'une relation descendante (où l'adulte sait et impose) pour s'inscrire dans une relation où toutes les voix comptent. Il ne s'agit pas de permissivité ou de laxisme, délétères pour l'enfant - qui a besoin d'un cadre sécurisant pour évoluer et bien grandir - mais plutôt de faire preuve de considération, de laisser la place aux mots, aux émotions et aux envies pour construire ensemble.

Ce faisant, on fait preuve de respect, d'écoute et on encourage notre enfant à se comporter de la sorte. On lui transmet aussi véritablement de l'estime, de la confiance. C'est une façon de lui dire sans les mots : je t'aime tel que tu es, tu es digne d'être aimé pour ce que tu es pleinement.

Ainsi, en se construisant mutuellement en tant que parent et en tant qu'enfant, on ancre les capacités à réagir face au monde et face aux choses. Ces ancrages nous rendent au fil du temps qui passe plus forts, plus sereins et donc capables de vivre une vie plus libre.

NÉGOCIER AVEC NOS ENFANTS :

- ◇ *Définir ce qui n'est pas négociable* (sécurité, hygiène, santé...) et ne jamais revenir dessus en rappelant le principe du non négociable ;
- ◇ *Sur les sujets négociables* : transiger sur la forme, pas sur le fond : « Tu préfères une douche ou un bain ? »
- ◇ *Verbaliser nous-mêmes ce que nous ressentons* : « J'ai eu une journée difficile au bureau, je me sens énervée, j'ai besoin que tu m'écoutes. »



Julie Crozillac, Marwan Mery,
Laurent Combalbert | éd. ESF

Julie Crozillac est la présidente d'ADN Kids, une initiative unique qui vise à aider les enfants à lutter contre le harcèlement et la violence dans les écoles, par la négociation. (www.adn-kids.com).