

TA SITUATION

Autrefois, l'argent n'existait pas. Pour obtenir des biens, les gens troquaient, c'est-à-dire qu'ils s'échangeaient des biens. On estimait la valeur des biens selon des critères arbitraires. Par exemple, un baril de poudre valait un certain nombre de fourrures. Or, pour établir ces critères, il fallait s'entendre et il fallait négocier.

Dans la négociation, il faut donner afin de recevoir. Il faut être responsable et prendre des engagements que l'on se doit de respecter. C'est une forme de contrat sur lequel deux parties se mettent d'accord. L'attrait de la négociation, c'est qu'il en résulte généralement deux gagnants. Il n'est pas question de profiter de l'autre partie par des moyens plus ou moins honnêtes, mais plutôt de s'entendre sur des clauses qui satisfont les deux parties.



La négo, ce n'est pas simplement un jeu de ruse!

Plusieurs situations d'intérêt pour les adolescents se prêtent à la négociation, par exemple ton heure de rentrée, ton argent de poche, ton choix de vêtements, l'animal que tu désires, l'utilisation de l'automobile et ainsi de suite. En contrepartie, un

adolescent peut offrir un meilleur rendement scolaire, des services variés ou collaborer de toutes sortes de manières.

Négocier peut sembler facile, mais c'est tout un art ! La négociation repose sur des ententes claires et des conditions mises par écrit. Parfois, il faut établir des échéances précises et prévoir des conséquences au cas où l'une des parties ne respecterait pas l'entente. Au début, il est possible que tu aies à réviser tes ententes afin de devenir plus habile à les formuler. Il n'y a pas de doute que la base de la négociation, c'est la discussion. Bon dialogue avec tes parents!

RÉFLEXIONS

1. Lis l'entente de négociation qui suit au sujet d'un adolescent qui veut organiser un party.
 - a) La soirée commencera à 20 heures et se terminera à minuit.
 - b) Elle aura lieu au sous-sol et il n'y aura pas plus de dix invités.
 - c) Quiconque possède ou consomme de la drogue ou de l'alcool sera renvoyé chez lui.
 - d) Pierre nettoiera le sous-sol le lendemain matin.
 - e) Pierre s'engage à inviter des amis responsables et à obtenir leur collaboration.
 - f) Les parents se réservent le droit de descendre en bas.
 - g) Les parents de Pierre fourniront la somme de 30 dollars pour de la nourriture.
 - h) Si cette entente n'est pas respectée, Pierre ne pourra pas avoir le privilège d'un autre party d'ici quatre mois.

2. Que penses-tu de cette entente? Est-elle trop exigeante? Contient-elle suffisamment d'avantages pour l'adolescent? Quels avantages les parents retirent-ils de cette négociation?



Es-tu certain que nous sommes les deux gagnants?

3. Penses-tu que tu aimerais négocier des ententes semblables avec tes parents? Qu'est-ce que tu aimerais négocier avec eux? N'oublie pas que tu dois donner afin de recevoir.

4. Indique ce que tu aimerais négocier pour chacune des catégories ci-dessous :

Sorties

Privilèges

Argent

Passe-temps

Vêtements

5. Fais la liste de ce que tu pourrais offrir en échange des choses que tu désires obtenir.

EN JASANT AVEC TES AMIS

1. Est-ce que vous faites de la négociation avec vos parents? Si oui, partagez votre meilleure expérience de négociation.

2. Que pensez-vous de la négociation? Est-ce une bonne façon de s'entendre avec ses parents?

3. Qu'est-ce qui fait qu'une négociation réussit dans certaines circonstances, mais pas dans d'autres?

4. Quelles sont les meilleures choses à négocier avec les parents?

5. Exercez-vous à négocier. L'un de vous peut jouer le rôle du parent et l'autre, celui de l'adolescent(e). Choisissez un sujet et formulez une entente écrite comme modèle.

ÉCHANGE AVEC TES PARENTS

1. Demande à tes parents ce qu'ils pensent de la négociation. Sont-ils intéressés à négocier avec toi?
2. Discutez votre façon de percevoir la négociation et entendez-vous sur une définition commune de la négociation.
3. Formulez des règles de négociation qui vous permettraient à tous deux d'en retirer du succès.



L'argent me rend fou, mais pourquoi celui-ci doit-il être si souvent impliqué dans la négociation?

4. Propose une négociation avec un parent sur un sujet donné. L'autre parent pourrait servir d'arbitre, être simple observateur ou faire partie des négociateurs. Pense à ce que tu peux offrir et sois flexible. N'oubliez pas que vous pouvez formuler des conséquences positives pour la réussite de la négociation et des conséquences négatives à l'égard de la partie qui ne respecterait pas l'entente.

Note importante

L'adolescence est une période de la vie très excitante, mais en même temps, elle est porteuse de questions, d'émotions et d'opinions sur la vie. Ces dépliants ont été écrits pour alimenter ta propre réflexion ainsi que les échanges avec tes amis et tes parents. À toi de choisir avec qui tu veux échanger! Toutefois, souviens-toi que face à des problèmes importants, ce n'est pas un signe de faiblesse d'aller voir un enseignant, un psychoéducateur, un psychologue ou un médecin de famille. C'est plutôt une preuve de courage pour changer des choses dans ta vie. N'hésite donc pas à consulter une personne de confiance face à tes soucis.

DROIT DE REPRODUCTION

La permission de reproduire intégralement ce dépliant est accordée à:

Conseil scolaire de district catholique du Centre-Sud

Projet du comité de participation de parents
Tél : (416) 397-6564

Internet : www.csdccs.edu.on.ca

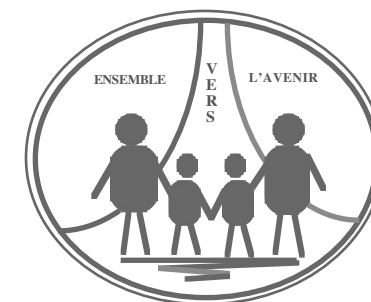
Expiration: Janvier 2013

Pour commander vos séries personnelles de dépliants ou pour obtenir d'autres conseils, visitez notre site Internet à www.petitconseiller.com ou communiquez avec nous par téléphone au (613) 749-2392.

© Tous droits réservés. Le Petit Conseiller - 2001
Droit de reproduction interdit par quelque procédé que ce soit sans une autorisation écrite de l'éditeur.

LE PETIT CONSEILLER

*L'art de
négocier avec
les parents!*



*Ados n° 3
Version pour
les ados*