

## LE CONTEXTE

Les enfants manifestent une confiance naturelle envers leurs parents. Ils acceptent sans contester le point de vue des adultes et croient que ce que papa et maman disent constitue toujours la vérité.

À l'adolescence, les jeunes en sont rendus à une étape de conscience qui se rapproche de celle de l'adulte. En fait, ils sont en train de former leur propre esprit critique en développant leurs mécanismes de réflexion. *Notre* façon de traiter et d'entrer en rapport avec eux doit absolument changer. On reproche souvent aux adolescents d'avoir une mauvaise attitude envers les adultes. Les adolescents seraient-ils la seule source du problème? Ou le problème pourrait-il également être lié au fait que les parents ne s'adaptent pas toujours à l'évolution naturelle d'un jeune en voie de devenir adulte.



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

Imposer ici son autorité de façon traditionnelle mène inévitablement à des conflits et à des affrontements. Il convient plutôt de choisir la voie de la discussion, de l'écoute et du dialogue : les adolescents deviennent alors des personnes à part entière *sur un pied d'égalité* avec l'adulte et ensemble, parents et adolescents, cherchent

des solutions . Ainsi, l'une des stratégies efficaces à exploiter avec eux, c'est la négociation.

### Soyons clairs sur le sens à donner à la négociation.

La négociation cherche à *responsabiliser* les adolescents. Ceux-ci doivent prendre des engagements et les respecter. Ils apprennent du même coup par des moyens concrets que dans la vie, ils doivent apporter leur contribution. Quand à nous, les parents, nous devons être des modèles de négociateur. Les jeunes doivent avoir le sentiment que nous sommes prêts à faire des compromis, à discuter et à céder le terrain pour qu'eux aussi apprennent à en faire autant.

Dans la négociation, la communication doit être honnête et sincère. Tout chantage doit être exclu, car l'objectif n'est certes pas de profiter de l'autre. Le contenu de la négociation doit être sérieux, mais non menaçant; il doit y avoir un certain plaisir à négocier. L'atmosphère doit être détendue pour rendre l'exercice agréable pour tous.

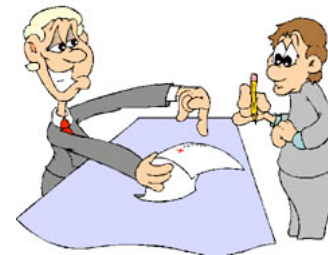
Puisque la négociation est un échange, les adolescents qui ont souvent l'habitude de recevoir se voient maintenant dans l'obligation de donner. Ceux qui sont moins favorisés sont assurés d'un minimum. De plus, vu la nécessité de communiquer efficacement, on favorise ainsi les liens entre les parents et les adolescents. Au début, les ententes doivent être simples et comporter un minimum de conditions. Si les émotions empiètent sur la négociation, il faut mettre fin à celle-ci et y revenir plus tard.

Le but visé par cette démarche, c'est

d'arriver à une entente qui satisfait les deux parties. Toutefois, puisque nous sommes les adultes, nous devons également nous assurer que l'entente favorise bel et bien le *bien-être* de nos jeunes, sans toutefois être à leur avantage.

### Négocions des choses importantes avec nos adolescents.

Pour assurer l'efficacité de cette stratégie, il faut négocier des ententes qui sont avantageuses tant pour les adolescents que pour nous. D'une part, les jeunes s'intéressent à l'heure de retour à la maison, à l'argent alloué à une activité, à l'utilisation de la voiture, à l'achat de vêtements, à un travail à temps partiel, aux sorties et aux privilèges; d'autre part, les parents veulent peut-être discuter plus à fond d'un bon rendement scolaire, de l'assiduité à l'école, des devoirs et des responsabilités du jeune à la maison.



*Es-tu certain que nous sommes les deux gagnants?*

À titre d'exemple, un parent et une adolescente s'entendent sur l'utilisation de l'automobile. L'entente est la suivante:

1. Nathalie peut demander l'auto deux fois par semaine.

2. Elle doit demander la permission à l'avance.
3. Nathalie doit rentrer avant minuit.
4. Pour obtenir ce privilège, la chambre de Nathalie doit être en ordre.
5. Nathalie doit dire où elle va.

Notons que dans cette entente, les parents semblent exiger peu de choses. Il faut connaître suffisamment nos adolescents pour savoir ce qu'on peut s'attendre d'eux sans provoquer chaque fois une révolte. Il est en outre préférable d'imposer au début moins d'exigences, mais d'y tenir fermement. Par la suite, on peut les augmenter peu à peu.

### Soyons précis et entendons-nous sur les conséquences.

Les adolescents sont beaucoup plus susceptibles de respecter une entente s'ils connaissent les conséquences au préalable. Il faut donc les prévoir dans l'entente. Pour ce qui a trait à l'entente sur l'utilisation de l'automobile par Nathalie, on pourrait donc ajouter une sixième clause qui se lirait comme suit :

6. Si l'entente n'est pas respectée, Nathalie perdra le privilège d'utiliser la voiture pendant deux semaines.

Il est important d'exprimer précisément et clairement les clauses de notre entente afin d'éviter toute mésentente. Il faut aussi faire preuve de souplesse et être prêt à modifier l'entente, car il est évident que toute entente ne sera efficace que pendant un certain temps. Cette approche permet aussi d'accorder petit à petit des privilèges à nos adolescents. S'ils se montrent responsables, nous serons alors en mesure de négocier d'autres choses avec eux.

### Posons les conditions par écrit.

Nos adolescents doivent nous aider à formuler les clauses, et on peut même leur demander de consigner eux-mêmes le tout par écrit. Il n'y a pas de doute que plus nos adolescents participeront au processus, plus ils seront engagés dans la réussite de l'entente.

Si les ententes ne donnent pas de bons résultats, il faut chercher à les modifier, car le but n'est pas de prendre nos adolescents en défaut, mais plutôt de les rendre responsables. Il faut chercher à comprendre pourquoi notre jeune n'a pas respecté les clauses. Est-ce une question de maturité? A-t-on imposé trop de conditions? Avons-nous été trop exigeants ou peut-être pas assez? Il faut se rappeler que notre rôle d'éducateur exige qu'on remette en question nos actions. Les adolescents ne sont pas nécessairement responsables de tous les succès; souvent, c'est notre façon de nous y prendre qui est fautive.

\* \* \* \* \*

### Notre attitude doit viser la réussite de la négociation.

Notre façon d'aborder la négociation est capitale pour assurer la réussite. Il faut être positif et avoir confiance que nos adolescents s'en tireront bien. Il faut aussi leur faire des remarques positives du genre : « Je sais que tu es capable » et « J'ai confiance en toi ».

Un autre élément d'importance, c'est le *respect* de l'entente. Si nos jeunes respectent les clauses, félicitons-les. S'ils s'en écartent, offrons-leur un rappel ou deux, mais ne tardons pas à mettre en

pratique les conséquences prévues. Si nous n'agissons pas, ils comprendront vite que l'entente n'a aucune valeur. Il n'est jamais agréable d'infliger des punitions, et les parents émotifs sont souvent mal à l'aise pour les imposer. Cependant, à moyen terme, nous nous mériterons beaucoup plus le respect de nos jeunes en *mettant de côté nos émotions* et en passant à l'action. En mettant fermement en pratique l'entente, nos jeunes sauront que nous sommes des parents fiables et dignes de foi. Ils ne nous en féliciteront certainement pas, sauf qu'en leur for intérieur, ils sauront reconnaître ces qualités.



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

### Autres éléments à négocier

On peut négocier une foule de choses : ce qui peut être acheté au moyen de l'allocation hebdomadaire afin d'éviter par exemple l'achat de cigarettes; une somme d'argent qui servira à l'achat de vêtements en prévision de la collation des grades ou encore, les résultats attendus à l'école.

### COUP D'OEIL!

- \* Visons-nous le bien-être de nos adolescents dans une négociation?
- \* Est-ce que nous négocions dans une atmosphère de respect mutuel qui encourage nos jeunes à s'engager?
- \* Les clauses de l'entente et les conséquences de toute dérogation sont-elles formulées clairement?
- \* Quand l'entente n'est pas respectée, prenons-nous le temps d'en déterminer la raison?

### 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.csdcscs.edu.on.ca](http://www.csdcscs.edu.on.ca)**

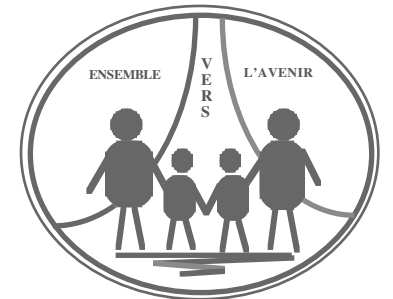
Expiration: Janvier 2013

Pour commander vos séries personnelles de dépliants ou pour obtenir d'autres conseils, visitez notre site Internet à [www.petitconseiller.com](http://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 adolescents!*



*Ados n° 3  
Version pour les parents*