

Laurent Combalbert



**DEVENEZ
MEILLEUR NÉGOCIATEUR
QUE VOS ENFANTS**



Par **LAURENT
COMBALBERT**

(ancien négociateur au GIGN)

MIEUX SE CONNAÎTRE

esf
EDITEUR

Laurent Combalbert

**DEVENEZ
MEILLEUR NEGOCIATEUR
QUE VOS ENFANTS**

MIEUX SE CONNAÎTRE

Sommaire

Introduction

Les outils du bien-être *page 10*

1 Pourquoi nos négociations avec les enfants sont-elles si complexes ? *page 13*

- Pourquoi négocions-nous avec nos enfants ?
- Quand affect, affection et émotions rendent les négociations difficiles
- La relation, à quoi ça sert ?
- Éduquer en négociant

2 Pouvoir de négocier ou autorité de négocier ? *page 37*

- Avez-vous du pouvoir ou de l'autorité ?
- Quels sont vos pouvoirs de négociation ?

3 Les acteurs de la négociation *page 57*

- Les parents
- Les enfants
- Les grands-parents
- Les amis

4 Le cadre de la négociation parents/enfants *page 81*

- Clarifier le cadre de la négociation
- Inventer ensemble un processus de négociation

5	La relation, arme de pacification massive	page 107
	• La relation, ingrédient de base de la négociation avec nos enfants • Maintenir la relation dans la durée	
6	Écouter pour négocier	page 129
	• Faire preuve d'empathie • Écouter, mais écouter vraiment !	
7	La négociation à tous les âges	page 155
	• Les premières négociations : histoires sans paroles • « Mon Dieu, mais tu parles ! » • « Non ! » : quand le défi devient permanent • Négocier avec un ado : mission impossible ?	
8	Négocier en situation de conflit	page 181
	• Les conflits, à quoi ça sert ? • Négocier les conflits	
	Conclusion	page 198
	Bibliographie	page 200



AUTODIAGNOSTICS

page

Êtes-vous un négociateur né ?	18
Êtes-vous autoritaire ?	46
La négociation, un travail d'équipe ?	79
Avez-vous un cadre de négociation ?	90
Quelles sont vos capacités relationnelles ?	122
Savez-vous écouter ?	145
Êtes-vous un adepte du conflit positif ?	188



EXERCICES

page

Votre dernière négociation avec votre/vos enfant(s)	17
Vos émotions face à votre enfant	23
Pouvoir ou autorité ?	41
Quels pouvoirs de négociateur exercez-vous avec votre/vos enfant(s) ?	55
À chacun son cadre !	87
Jamais négociable !	94
Votre processus de négociation	98
Contextes et relations de négociation	121
Repérez vos freins à l'écoute	152
Vous et les conflits	185
Appliquez les étapes de résolution de conflit	196

Pourquoi nos négociations avec les enfants sont-elles si complexes ?



Voilà maintenant plus de dix ans que je forme des négociateurs partout dans le monde : négociateurs de crise dans des unités de police, diplomates agissant dans les négociations internationales, avocats d'affaires, commerciaux, directeurs des ressources humaines, etc. À chaque fois que je pose la question : « Quelles sont les négociations les plus difficiles que vous ayez eu à gérer ? », la réponse est immuable : « Négocier avec mes enfants ! » Cette difficulté

ne semble d'ailleurs pas être l'apanage d'une culture en général ou d'une région du monde en particulier, puisque je l'ai entendue dans tous les pays dans lesquels j'ai eu à exercer mon métier. Alors, pourquoi devons-nous négocier avec nos enfants, et qu'est-ce qui rend ces négociations si complexes ?

Pourquoi négocions-nous avec nos enfants ?

La définition la plus fréquente de l'activité de négociation tourne autour du monde des affaires ou du commerce. S'il est vrai que l'origine du terme « négociier » se rattache aux activités mercantiles, il est indéniable que la négociation fait aujourd'hui partie du quotidien de tout un chacun : on négocie avec son patron, ses collaborateurs, ses proches... car c'est avant tout un mode universel de résolution des conflits.

NÉGOCIER EST UN ACTE QUOTIDIEN DANS LA VIE DES FAMILLES

Une famille est une communauté de personnes réunies par des liens de parenté. Elle est dotée d'une personnalité juridique, d'un nom, d'un patrimoine commun, et il existe entre ses membres des droits et des devoirs juridiques, moraux et matériels. L'éducation des enfants et leur bien-être figurent parmi les raisons d'être de la famille.

La structure familiale du début du xx^e siècle était plutôt autocratique, avec un père ayant tout pouvoir sur sa descendance et une mère mettant en œuvre les décisions du père. Peu de place à la négociation dans un tel contexte.

En ce début de xxi^e siècle, une forme de démocratie s'est installée dans les familles, et les négociations ont trouvé leur place.



EXERCICE

VOTRE DERNIÈRE NÉGOCIATION AVEC VOTRE/VOS ENFANT(S)

1. À quand remonte votre dernière négociation ?

2. Quel était l'enjeu de cette négociation ?

3. Avez-vous réussi à faire valoir votre point de vue ?

4. Quelle a été la chose la plus difficile à gérer dans cette négociation ?

Si les mots « affect », « émotion » ou « affection » font partie de la réponse à la question 4, bravo, vous êtes bien un parent-négociateur !



AUTODIAGNOSTIC

ÊTES-VOUS UN NÉGOCIATEUR-NÉ ?

Répondez le plus spontanément possible aux questions suivantes en cochant les cases de 1 à 10 (1 : Ce n'est pas du tout mon cas ; 10 : C'est tout à fait moi).

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Vous aimez la relation à l'autre.										
Vous savez prendre le temps de discuter.										
Vous pensez que le pouvoir par la force n'est pas la meilleure façon de faire accepter vos choix.										
Vous savez ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas.										
Vous préparez systématiquement vos phases de négociation avec vos enfants.										
Vous savez écouter les autres.										
Vous parvenez naturellement à comprendre le point de vue des autres.										
Vous reconnaissez facilement que vos émotions ont une influence sur votre comportement.										
Vous acceptez la contradiction.										
Vous savez reconnaître quand l'autre a raison.										
Vous pouvez remettre en cause une de vos décisions si vous vous apercevez qu'elle n'est pas bonne.										
Vous prenez en compte les autres acteurs de la négociation avant de choisir votre stratégie.										
Vous savez gérer la pression et le stress.										
Vous savez que votre affect vous rend plus efficace, à condition de ne pas vous laisser submerger.										

RÉSULTATS : Les croix entre 7 et 10 indiquent votre appétence à la négociation et votre capacité à utiliser la discussion et la relation pour régler les situations difficiles.

Les croix entre 4 et 6 indiquent vos points de force qui ne demandent qu'à être perfectionnés pour vous rendre encore plus efficace. Les croix entre 1 et 3 indiquent vos points d'amélioration et les thèmes sur lesquels vous devez être attentif lors de vos prochaines négociations.