

Christophe Carré

# Obtenir sans punir

Les secrets de la manipulation  
positive avec les enfants

© Groupe Eyrolles, 2012  
ISBN : 978-2-212-55316-1

**EYROLLES**



## Une vision et des attentes positives

La plupart du temps, nous pensons que les enfants doivent changer parce que leurs comportements ne correspondent pas à notre vision de ce qu'il est juste, bon ou normal de faire. « Mon enfant est désordonné, agressif, paresseux, il ne participe pas aux tâches familiales... » « C'est un problème dont il est responsable et qui perturbe notre relation, il est normal que cela me dérange. » « Il doit changer et tout s'arrangera. » Nous analysons le comportement de l'enfant à partir de notre propre perception en introduisant un lien de cause à effet entre ses comportements indésirables et nos réactions par rapport à ces comportements. « Il m'a très mal parlé, c'est pour cela que je me suis emporté. » « Il a refusé de dire bonjour à mes invités, je l'ai privé de télévision. » « Il laisse traîner son linge sale dans sa chambre, je lui ai dit qu'il avait cinq minutes pour ranger avant que je ne jette tout à la poubelle. »

## Commencer par changer soi-même

« Si ce que vous faites ne marche pas essayez quelque chose d'autre », c'est le bon sens qui parle. Pourtant, dans la réalité, ce bon sens élémentaire semble nous faire défaut : quand ce que nous faisons ne marche pas, nous continuons à le faire et même de façon plus intensive en pensant naïvement que nous multiplions nos chances de réussite. Plus de punitions, plus de menaces, plus d'autorité, moins de laisser-aller pour des résultats toujours plus... inconséquents. Nous avons déjà parlé de ce problème. Dans une procédure de manipulation positive, pour transformer la relation c'est d'abord vous qui devez changer et pas l'enfant. C'est parce que vous modifierez vos comportements, vos attitudes, votre façon d'échanger avec lui qu'il changera à son tour, en respectant le principe de réciprocité dont nous parlerons plus loin. Je vous conseille d'ailleurs de ne pas attendre pour adopter une telle attitude : plus l'enfant est âgé, plus il est difficile d'instaurer un nouvel ordre relationnel avec lui.

## L'effet Pygmalion

L'effet Pygmalion est une forme très connue de prophétie autoréalisatrice. Une prophétie autoréalisatrice est une prédiction ou une suggestion, volontaires ou non, qui modifient les comportements d'une ou de plusieurs personnes, de manière telle que ce que la prophétie a annoncé finit par arriver<sup>1</sup>.

---

1. Le théorème de Thomas, formulé en 1928 par le sociologue américain William Isaac Thomas, est à l'origine du concept de prophétie autoréalisatrice. « *If men define situations as real, they are real in their consequences* » : autrement dit, si les hommes considèrent que des situations sont réelles, alors elles sont réelles dans leurs conséquences.

Dans la légende, Pygmalion est un sculpteur de l'île de Chypre. Voué au célibat, il tombe éperdument amoureux d'une statue d'ivoire dont il est le créateur et qu'il nomme Galatée. Pour la séduire, Pygmalion pare Galatée de somptueux vêtements et de bijoux magnifiques. La déesse Aphrodite, dans sa grande bonté, insuffle la vie à cette statue qui devient la femme de Pygmalion.

Plus proches de nous, en 1968, Robert Rosenthal et Leonore Jacobson ont mis en évidence « l'effet Pygmalion » à partir d'une expérience qu'ils ont réalisée dans une école primaire aux États-Unis. Le dispositif était très simple. En début d'année scolaire, des psychologues font passer un test psychologique classique aux 650 enfants de l'école. Ce test est destiné à mesurer le QI des élèves. Quatre mois plus tard, ils informent les enseignants qu'un certain nombre d'entre eux disposent de capacités intellectuelles supérieures aux autres et qu'ils peuvent s'attendre à des progrès rapides chez les élèves qui sont désignés. En réalité, la liste des enfants retenus est due au hasard le plus complet : ils ont été tirés au sort (20 % dans chaque classe). Au bout d'un an, une nouvelle série de tests montre que ces élèves ont un QI supérieur de 15 points par rapport à la première évaluation. Ces élèves ont progressé de façon spectaculaire.

Que s'est-il passé ? En procédant comme ils l'ont fait, les psychologues ont créé chez les enseignants des attentes positives à l'égard des élèves sélectionnés de façon purement aléatoire. Ces attentes positives portées par les enseignants sur certains élèves constituent des stéréotypes, des préjugés quant aux possibilités de réussite de

ces élèves. Les enseignants se sont inconsciemment appuyés sur ces stéréotypes pour construire leurs représentations, ce qui a eu pour effet de modifier leurs comportements vis-à-vis de ces élèves et, par effet d'influence, de modifier le comportement des élèves qui se sont conformés aux attentes de l'enseignant en progressant.

L'expérience de Rosenthal et Jacobson a été renouvelée des centaines de fois, dans des contextes différents, y compris avec des adultes, et dans 80 % des cas « l'effet Pygmalion » est confirmé.

## **La force des attentes**

Ce phénomène, décrit en psychologie sociale, révèle qu'un enfant se conforme à ce qu'on attend de lui. Ce qui signifie que si nous, parents, sommes convaincus que notre enfant a toutes les capacités pour réussir, pour étendre sa conscience et son sens des responsabilités, nous allons changer notre propre attitude vis-à-vis de lui, et l'influencer de telle sorte qu'il va, en fin de compte, effectivement acquérir et développer ces compétences. Cette double manipulation positive se place une nouvelle fois au niveau de la relation. Le processus est identique lorsque nos représentations de l'enfant sont orientées négativement. Si nous pensons qu'il est un bon à rien, qu'il ne réussira jamais dans la vie, qu'il est stupide, paresseux, maladroit, crédule, naïf, nous l'enfermons et nous nous enfermons dans ce stéréotype destructeur qui va le conduire inévitablement à se conformer à nos attentes, avec les résultats que l'on peut imaginer...

## **Les « lunettes positives »**

Quand nous enfilons nos lunettes positives, notre communication avec l'enfant est différente. Nous améliorons nos attitudes et notre comportement. Nous sommes plus compréhensifs. Nous accueillons l'enfant avec empathie et notre attitude suscite un climat de respect et de bienveillance. Nous changeons notre regard sur lui et nous lui adressons des messages verbaux et non verbaux qui renforcent sa confiance en lui et son estime de soi. Et plus nous multiplions les échanges avec lui, plus il nous apprécie. Chaque fois que nous le pouvons, nous évitons de lui imposer une discipline en l'invitant à participer aux décisions qui le concernent. Nous sommes attentifs à ses besoins et nous ne lui imposons pas de restrictions drastiques en lui laissant une certaine marge de manœuvre et de contrôle sur sa vie. Il ressent un certain degré de liberté ce qui lui permet de prendre des décisions qui lui paraissent cohérentes avec sa ligne de conduite. Il est ouvert aux autres, sociable, créatif et en pleine possession de ses moyens. Parce qu'il se sent en confiance et qu'il n'a pas à s'opposer, à se soumettre ou à fuir, l'enfant saura se montrer aimable, honnête, affectueux, attentif aux besoins de ses parents. J'imagine que certains lecteurs pourront sourire à la lecture de ce tableau dithyrambique, pourtant de multiples expériences en psychologie le démontrent : bien traité, l'enfant acquiert un sentiment de compétence et développe des aptitudes qui vont lui permettre de devenir son propre maître. N'est-ce pas ce que vous souhaitez pour vos enfants ? Accepteriez-vous de changer vos lunettes ?

## La fenêtre des sentiments<sup>1</sup>

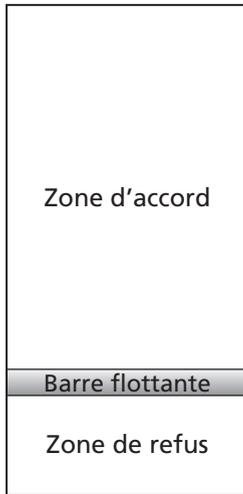
Le parent est plus ou moins disposé à accepter les comportements de l'enfant en fonction de sa personnalité propre, de ses prédispositions personnelles, de son histoire, du type de relation qu'il entretient avec l'enfant et de la façon dont il perçoit ce dernier. Face aux comportements ou aux valeurs de l'enfant, tout parent peut éprouver deux types de sentiments : un sentiment d'accord ou un sentiment de refus.



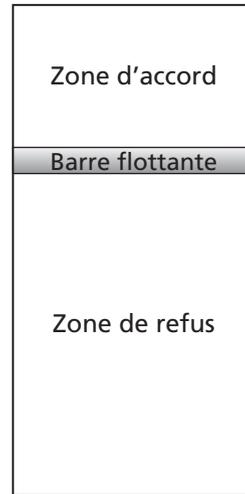
Certains parents ont une zone d'accord plus étendue que d'autres. Ils acceptent la plupart des comportements de l'enfant parce qu'ils ne se sentent pas agressés ou frustrés par ce que l'enfant peut dire ou faire. D'autres ont une zone de refus plus importante. Le moi-

1. Nous nous inspirons ici des travaux de Thomas Gordon, *Parents efficaces*, op. cit.

dre geste de l'enfant les insupporte, ils sont attentifs aux écarts les plus minimes et ont tendance à réagir plus vivement à ce qu'ils interprètent comme des fautes de l'enfant. Ces parents ont souvent une vision personnelle très stricte de ce qui est bien ou mal.



*Parent à forte zone d'accord*



*Parent à forte zone de refus*

Le comportement de l'enfant peut migrer de la zone d'accord vers la zone de refus. Par exemple, si vos enfants jouent au ballon dans la cour et que le ballon heurte une première fois la fenêtre de votre bureau pendant que vous travaillez, vous allez poursuivre vos activités sans réagir. Mais si le ballon tape une deuxième, puis une troisième fois dans les carreaux, il est probable que le comportement de l'enfant transite de votre zone d'accord vers votre zone de refus, et que vous interviendrez pour lui demander d'aller jouer plus loin.

L'humeur du parent, son état de fatigue ou ses difficultés passagères peuvent également influencer sur la « barre flottante » et relever le seuil de la zone d'accord. Le contexte influence également cette composante : le parent est généralement plus disposé à accepter les comportements « limites » de l'enfant à la maison que dans un contexte social extérieur, dans lequel les autres peuvent porter un jugement sur ses compétences parentales. Un gros mot sera toléré dans la famille, il sera sanctionné lors d'un repas chez les grands-parents. Thomas Gordon indique également que « les parents n'ont pas à présenter un front commun<sup>1</sup> » lorsque leurs zones d'accord et de refus ne coïncident pas, car cela conduit à mettre l'un des parents en porte-à-faux et à l'écarter de ses sentiments réels. Supposons qu'un adolescent ne souhaite plus prendre ses repas en compagnie de ses parents, mais dans sa chambre. Le père accepte cette situation parce qu'il préfère dîner en tête-à-tête avec son épouse et il n'y a rien qui le choque dans le fait que son fils mange tranquillement dans sa chambre. En revanche, sa femme accorde une valeur importante aux repas pris en famille et ne supporte pas que leur fils préfère dîner seul. Le père se situe donc en zone d'accord, la mère en zone de refus. Plusieurs options sont possibles : soit les parents font front commun contre l'adolescent, pour qu'ils prennent ses repas à table avec ses parents et le père est en désaccord avec ses sentiments, soit la mère fait contre mauvaise fortune bon cœur et accepte que le fils dîne dans sa chambre, et c'est elle qui est en désaccord avec ses sentiments. Dans un cas

---

1. *Op. cit.*

comme dans l'autre, l'un des deux se situe dans un faux accord et pourra ressentir de l'irritation ou de la colère parce que ses besoins ne sont pas respectés. L'enfant va ressentir ce faux accord et cela risque de provoquer la confusion dans son esprit. Car c'est un sérieux dilemme auquel il est confronté : comment concilier les deux positions ? Comment conserver l'affection de ses deux parents ? Comment avoir confiance dans un parent qui laisse entendre que oui, alors qu'au fond de lui il pense non ?

Pour Thomas Gordon, les parents n'ont pas à faire front commun et à cacher leurs véritables sentiments. Si leurs zones d'accord et de refus ne sont pas les mêmes, il ne sert à rien de vouloir le dissimuler à l'enfant qui, de toute façon percevra toujours le faux accord. Il vaut mieux jouer franc-jeu avec lui afin qu'il prenne lui-même la décision qu'il jugera adaptée.

### Exercice

Prenez une feuille de papier que vous pliez en deux. Dans la moitié supérieure, inscrivez tous les comportements de votre enfant qui entrent dans votre zone d'accord, c'est-à-dire tous les faits, gestes, paroles que vous jugez acceptables. Dans la moitié inférieure, notez tous les comportements qui se situent dans votre zone de refus, c'est-à-dire tous les faits, gestes, paroles que vous jugez inacceptables de la part de l'enfant. Faites le compte des éléments notés dans chaque partie.

Quelle est la zone la plus étendue ? La zone de refus ou la zone d'accord ? Qu'en concluez-vous ?

.....  
.....  
.....

## L'écoute en action

Pour Épictète, « *la nature a doté l'homme d'une langue et de deux oreilles pour qu'il écoute deux fois plus qu'il ne parle* ». On imagine mal un parent se taire la moitié du temps pour faire plaisir à Épictète ou satisfaire aux lois naturelles, mais une chose est sûre : savoir écouter un enfant est un pendant manifeste du feed-back, cette fameuse « nourriture en retour » de la communication. Cette attitude est riche d'enseignements et permet d'établir une relation de qualité qui vous donnera les clés pour aider l'enfant dans son développement, pour l'orienter vers des changements positifs et pour lui apprendre à développer son potentiel et son autonomie. Écouter ne se réduit pas à adopter une attitude passive en attendant que l'enfant ait « vidé son sac ». Il faut parvenir à couper son propre robinet émotionnel, mettre dans son sac ses préoccupations personnelles et prendre le temps d'écouter l'enfant et de le guider dans sa réflexion. Il ne s'agit pas de lui donner l'illusion que son message a de l'importance. Le parent doit vouloir sincèrement l'aider à régler son problème. Écouter un enfant, c'est essayer de comprendre quels sont ses représentations de la réalité et ses sentiments, en laissant de côté les préjugés que nous pouvons avoir le concernant. Une écoute sincère est un acte d'adhésion et de reconnaissance, sans conseil, comparaison, jugement ou conclusion. Il aide l'enfant à construire lui-même ses propres solutions en lui faisant apparaître ses besoins.

L'écoute se pratique à deux niveaux : le verbal et le non verbal. Soyez attentif aux expressions du visage de l'enfant, à sa posture, à ses gestes, à son regard, aux inflexions de sa voix et montrez-lui par

des signes de tête, des mots « oui... », « bien... », « je vois... » que vous êtes parfaitement attentif à ce qu'il vous dit. L'écoute vous permet d'entendre votre enfant, c'est-à-dire de l'aider à traduire ce qu'il ressent en besoins<sup>1</sup> pour qu'il trouve lui-même des solutions. Il lui appartient, en dernière instance, de faire en sorte que l'une de ces solutions aboutisse. C'est à lui de trouver le fil ! Par exemple, si un enfant vous dit : « je me trouve nul » (niveau du ressenti), vous tradiriez par « tu as besoin d'être plus sûr de toi, c'est ça ? » (niveau du besoin) Vous le laissez poursuivre son cheminement puis vous pourriez l'orienter vers des solutions : « que pourrais-tu faire pour t'affirmer davantage ? » Il va alors trouver lui-même des solutions. Il est inutile et démotivant de lui mâcher le travail. Évitez de dire à l'enfant « mais non tu n'es pas nul » ce qui discréditerait son ressenti, évitez de le prendre en charge ou de le surprotéger. Pour reprendre le fameux proverbe chinois : s'il a faim, ne lui donnez pas du poisson mais apprenez-lui à pêcher. C'est la meilleure chose que vous puissiez faire pour lui.

Pour que l'enfant trouve lui-même ses propres solutions, évitez de le verrouiller dans des questions fermées auxquelles il ne pourrait répondre que par oui ou non. « Tu es triste c'est ça ? » est une question fermée du type « lecture de pensée » qui appelle une

---

1. Le ressenti, c'est le sentiment ou la sensation que nous éprouvons lorsque nous sommes confrontés à un événement extérieur. Il est propre à chacun d'entre nous. Face à une situation identique, le ressenti du parent pourra être radicalement différent de celui de l'enfant.

Les ressentis sont des signaux : lorsqu'ils sont désagréables, ils expriment des besoins insatisfaits.

réponse improductive « mais non pas du tout » ou « oui mais c'est bon... » ou encore « c'est mon problème ». Vous le programmez sur votre propre vision des choses sans lui laisser la possibilité d'exprimer lui-même ses sentiments. Parler en se sachant sincèrement écouté, mais non gouverné par le parent, est un acte qui engage l'enfant dans l'action.

---

### Mémo

---

*L'écoute silencieuse qui consiste à communiquer son acceptation en étant simplement présent et attentif est également très efficace. Quelques messages non verbaux peuvent ponctuer votre écoute, mais c'est le silence qui prédomine. Cependant, restez vigilant : la parole reste un moyen d'échange privilégié.*

---

### Le « tu » de la relation d'aide

Dans un processus de manipulation positive, la façon dont vous parlez à votre enfant, les observations que vous lui adressez, vos réactions à ses propos sont déterminantes pour entretenir une relation de qualité. Très souvent, nous n'échappons pas aux pièges du dirigisme, des menaces, de la morale, de la critique, des accusations. La question essentielle que nous devons nous poser est la suivante : « Suis-je en train d'ouvrir la porte ou de la fermer ? » Chaque fois que je reste neutre et que j'invite l'enfant à s'exprimer ou que j'accuse réception de ses propos, j'ouvre la porte. Chaque fois que je fais part de ma position, que je donne mon avis ou que j'évalue ce que vient de dire l'enfant, je ferme la porte.

Les messages commençant par « tu » sont appropriés dans l'écoute active et la relation d'aide parce qu'ils permettent au parent de guider l'enfant dans son cheminement personnel et de lui confirmer que ses paroles lui appartiennent.

En voici un exemple :

« J'ai les nerfs, j'ai pris deux heures de colle ce matin...

- Deux heures de colle... Tu peux m'en dire un peu plus ?

- Voilà, j'ai oublié mon devoir de bio à la maison et la prof a refusé que je le rende plus tard. Je lui ai dit, promis, juré que je l'avais fait, mais elle n'a rien voulu entendre. Je suis dégoûté...

- On dirait que tu en as gros sur le cœur...

- Oui parce que j'y ai passé mon dimanche après-midi. Cette prof est débile.

- Tu es en colère contre ta prof, parce qu'elle t'a collé deux heures alors que tu t'étais beaucoup investi dans ce devoir que tu as malheureusement oublié à la maison.

- C'est ça, j'ai eu la même punition que Fred qui, lui, n'a rien fait du tout, il me l'a dit...

- Tu as le sentiment que c'est injuste parce que ton travail a été fait et que ta prof n'a pas reconnu qu'il s'agissait d'un oubli de ta part.

- Oui je trouve ça injuste.

- À ton avis, quelles sont les solutions qui pourraient permettre de régler ce problème avec ta prof ? »

En revanche, lorsque notre enfant dit ou fait quelque chose qui provoque en nous des sentiments désagréables, nous sommes souvent tentés de lui adresser un message commençant par « tu » : « Tu es pénible, tu es désobéissant, tu es égoïste... » Ces messages comportent des jugements critiques, ils sont accusateurs et l'enfant va réagir en se défendant, en se repliant sur lui-même ou en rompant la communication. De plus, il n'aura aucune envie de prendre en compte notre remarque, de changer de comportement ou de chercher des solutions. Utilisé à mauvais escient, le « tu » a donc des effets dévastateurs. Nous enfermons l'enfant dans un catalogage néfaste, nous ne respectons pas ses besoins, il peut se sentir blessé, résister à nos messages et chercher à se venger. Soyons donc pertinents dans l'utilisation de ce pronom. Il est utile dans le guidage, pas dans l'affirmation respectueuse.

### **Le « je » de l'affirmation respectueuse**

En parlant à l'enfant à la première personne, vous livrez votre vision des choses, votre dimension personnelle, vos sentiments et vos besoins sans qu'il porte la responsabilité de ce que vous ressentez. Vous ne le jugez pas, mais vous lui donnez les moyens de vous reconnaître en tant que personne. En disant « je » plutôt que « tu », vous parlez de vous, de ce qui peut vous gêner dans le comportement de l'enfant, de façon claire, concrète et crédible. Ainsi, vous vous adressez à l'intelligence de l'enfant, à sa sensibilité et à son sens des responsabilités. Et c'est parce que vous lui parlerez avec sincérité qu'il sera en mesure de prendre vos besoins en considéra-

tion. Il se sentira libre de prendre une initiative et de modifier son comportement pour accéder à votre demande. Si vous le respectez, il vous respectera.

### Exercice

Comparez ces deux affirmations :

1. « Tu ne veux plus aller à tes cours de guitare alors que c'est toi qui as insisté pour apprendre cet instrument et que tu t'es inscrit pour l'année. Tu es vraiment capricieux. On voit bien que ce n'est pas toi qui paies. »

2. « Je suis contrarié quand tu me dis que tu veux arrêter tes cours de guitare au bout de quelques séances parce que l'engagement porte sur une année et que ces cours sont chers. »

Que vous inspirent-elles ?

.....  
.....  
.....  
.....

### Solution

Dans la phrase 1, le parent accuse l'enfant, il lui fait porter la responsabilité de son agacement, il le juge et le culpabilise. Il est probable que l'enfant, se sentant agressé, adoptera une attitude défensive et ne réfléchira pas à la possibilité de réviser son choix. Dans la phrase 2, les informations sont les mêmes, mais le parent fait part de son ressenti et explique pourquoi la situation lui pose problème. Même s'il n'est pas acquis que l'enfant revienne sur sa décision, au moins peut-il comprendre les sentiments du parent sans se sentir jugé ni attaqué.

## Principes actifs de la manipulation positive

Dans son ouvrage consacré à l'art d'aimer, Erich Fromm<sup>1</sup> décrit quatre éléments fondamentaux de l'amour qui me paraissent parfaitement adaptés à une démarche de manipulation positive avec l'enfant. Ces quatre éléments sont : la sollicitude, la responsabilité, le respect et la connaissance. Je vous propose de garder à l'esprit ces quatre piliers qui sont les garants d'une communication influente de qualité.

**La sollicitude** se traduit par une attention soutenue à la fois soucieuse et affectueuse envers l'enfant. Il s'agit de prendre soin de lui, de vouloir lui apporter du bien-être et du réconfort, de l'aider à grandir.

**La responsabilité** n'est pas un devoir imposé, mais elle est vécue comme un acte volontaire, un engagement du parent pour répondre aux besoins de l'enfant ou l'aider à satisfaire ses besoins essentiels. Le parent se sent responsable de l'enfant comme il se sent responsable de lui-même.

**Le respect** permet de percevoir l'enfant tel qu'il est, comme un être unique. Il n'est possible que si le parent a lui-même atteint l'indépendance, si l'enfant n'est pas un objet pour son usage, s'il ne ressent pas le besoin de le dominer, s'il n'impose pas le respect mais le pose comme on pose un regard... Respecter l'enfant, c'est lui

---

1. Erich Fromm, *L'Art d'aimer, Éléments fondamentaux de l'amour*, Paris, Éditions de l'Epi, 1968.

reconnaître le droit de grandir et de s'épanouir à partir de son propre fonds, par ses propres cheminements.

**La connaissance de l'enfant** n'est possible que si le parent est capable de dépasser ses préoccupations personnelles et de percevoir l'enfant, ses émotions, ses sentiments, ses pensées pour ce qu'ils sont, même quand il ne les montre pas, sans chercher à les influencer ou à les modeler. Il s'agit d'une posture empathique qui consiste à couper ses propres robinets émotionnels pour essayer de ressentir ce que ressent l'enfant. Cette connaissance n'est possible que si le parent est aimant, c'est-à-dire s'il ne cherche pas à intellectualiser sa connaissance de l'enfant, à percer ses secrets.