



HAL
open science

La justification dans la négociation parents/enfants: un exemple de médiation discursive.

Aliyah Morgenstern, Christiane Préneron

► To cite this version:

Aliyah Morgenstern, Christiane Préneron. La justification dans la négociation parents/enfants: un exemple de médiation discursive.. 2004, pp.329-339. halshs-00117993

HAL Id: halshs-00117993

<https://shs.hal.science/halshs-00117993>

Submitted on 4 Dec 2006

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Morgenstern A., Préneron C. (2004) La justification dans la négociation parent-enfant. *La médiation*. Presses Universitaires de Rouen. pp. 329-339.

**LA JUSTIFICATION DANS LA NEGOCIATION
PARENTS/ENFANTS :
UN EXEMPLE DE MEDIATION DISCURSIVE**

Aliyah Morgenstern, Christiane Préneron
LEAPLE UMR 8031 CNRS-Paris V

Introduction

Il va généralement de soi que le langage, dans son ensemble, peut jouer un rôle médiateur entre les personnes. Il suffit de se rappeler l'importance du rôle de la parole dans la résolution de conflits intra ou interindividuels. Or, depuis Freud (1911), Wallon (1941) et Spitz (1962), on connaît bien le rôle positif et structurant des conflits dans la construction de la personne et de l'affirmation de soi, conflits qui facilitent l'appropriation de conduites langagières et en particulier de stratégies de médiation. Certaines conduites langagières semblent en effet être « spécialisées » dans la « médiation » interpersonnelle. Ainsi en est-il de la conduite de **justification** qui joue un rôle important dans les tentatives de résolution de conflits. Par justification, nous désignons la conduite grâce à laquelle un énonciateur clarifie son point de vue par des arguments qu'il prend en charge. Or il apparaît que l'usage du langage comme médiateur se met en place dès les premiers conflits interpersonnels dans lesquels s'engage l'enfant et dans lesquels il construit différentes stratégies où la justification joue un rôle spécifique. En s'appropriant la stratégie de justification, l'enfant exprime sa subjectivité tout en l'argumentant afin d'obtenir gain de cause. La justification peut très bien ne comporter aucune marque formelle (telle que le connecteur « parce que » par exemple). Ce qui constitue une justification c'est l'énoncé qui va établir une relation sémantique de cause à effet, de ressenti à souhait ou de souhait à ressenti, relation sémantique justifiant le pourquoi

d'une demande, le pourquoi d'une attitude, le pourquoi d'un refus par le point de vue de l'énonciateur. La justification va donc jouer un rôle essentiel dans le chemin qui mène à la résolution du conflit.

Aussi, c'est en tant que figure de la « médiation montrée » que nous examinons le rôle médiateur des conduites de justification dans les conflits mère/enfant, et leur relation aux autres stratégies utilisées à des fins de négociation. Nous analyserons l'usage des conduites de négociation chez la mère, avec ses diverses modalités et ses divers effets, ainsi que leur apparition et leur développement chez l'enfant. Ce faisant, nous tenterons de préciser la contribution de cette étude dans le travail mené par ce colloque autour du concept de médiation.

Données et méthodologie

Les données analysées sont des interactions extraites d'un suivi longitudinal effectué auprès de deux familles françaises de la classe moyenne et supérieure ayant un enfant unique, tous deux des garçons. Les enfants ont été filmés avec leurs mères à leur domicile, une heure par mois de l'âge de 1 an 7 à 3 ans.

Nous avons fait une analyse linguistique et discursive de tous les conflits donnant lieu à des négociations entre la mère et l'enfant en exigeant simplement que ces conflits soient suffisamment longs : six tours de parole minimum (en reprenant la définition de Judith Dunn et Penny Munn (1987), qui appellent ces conflits : complex disputes), ceci afin de mener une analyse qualitative des conduites utilisées.

Afin de rendre compte du sens de la justification dans les contextes où elle apparaît, nous avons analysé les différentes séquences conflictuelles selon **l'origine du conflit**, en désignant par là le contexte, l'événement, à partir duquel le conflit prend place. De nombreuses études cherchent à désigner le partenaire qui initie le conflit, mais il nous a paru difficile, parfois impossible, de décider qui de la mère ou de l'enfant, initiait le conflit. Par exemple, lorsque la mère désire laver son enfant et que l'enfant ne veut pas être lavé, qui initie le conflit? Si la mère n'insistait pas, il n'y aurait pas de conflit. Si l'enfant obéissait, il n'y aurait pas de conflit non plus. La plupart du temps, les deux interlocuteurs participent au désaccord.

Aussi avons-nous trouvé plus adéquat d'indiquer le contexte dans lequel le désaccord prend place.

Afin d'évaluer l'efficacité médiatrice des stratégies employées, nous avons cherché à savoir si les négociations aboutissaient ou non, si les deux partenaires parvenaient à un accord mutuel, si les conflits se résolvait ou dans l'autre cas, quel point de vue l'emportait, celui de la mère ou celui de l'enfant.

Nous avons ensuite distingué les différentes stratégies utilisées par les mères et les enfants. Nous avons ainsi noté :

- l'emploi de la justification chez les mères et chez les enfants et son efficacité
- les formes prises par les justifications
- les autres stratégies de négociation

Le résultat de ce relevé est présenté dans le tableau suivant :

Justifications des mères	l'assertion des conséquences de l'événement l'assertion d'une règle sociale
Justifications des enfants	la relativisation par un ancrage temporel l'assertion de propriété l'assertion du désir, des sentiments l'assertion évaluative
Autres stratégies	La diversion (ludique ou autre) La promesse La concession Le compromis

Notre étude est à la fois comparative (deux dyades) et développementale (sur une période de 18 mois). A partir des résultats obtenus par notre analyse et en regroupant les tendances dominantes dans l'emploi des conduites, nous avons pu distinguer trois périodes dont nous allons vous présenter les principales caractéristiques.

Résultats

Période I: 1;7 à 2;0

Durant cette période, on peut remarquer que toutes les négociations réussissent (les conflits sont résolus ou disparaissent) mais à sens unique : ce sont les mères qui obtiennent toujours gain de cause. Les enfants finissent par obéir. Ce sont également les mères qui essaient de trouver une issue à la dispute.

Les mères commencent dans environ la moitié des cas par utiliser la justification comme stratégie pour résoudre les conflits. Les types de justifications utilisées sont les suivantes:

- assertion d'un événement: « la bouteille de shampoing coule » (il ne faut pas qu'il l'utilise pour en faire un bateau).
- assertion d'une proposition avec un connecteur causal: « attends, je vais t'en chercher un autre, parce qu'il y en a un autre qu'est très bien, c'est celui-là » (elle lui propose un autre flacon pour servir de bateau).
- assertion d'une règle sociale: « non, on ne grimpe pas sur les tables, tu ne grimpes pas sur les tables, c'est interdit. »
- conséquences d'un événement: « tu vas tomber, non? »

Mais les justifications ne semblent pas avoir une grande efficacité. Les enfants ne semblent pas écouter les arguments de leur mère. Toutefois ces justifications ne sont pas sans impact car elles permettent souvent aux mères d'attirer l'attention des enfants et de faire porter cette attention sur le fait qu'il y a conflit, même si la justification est presque toujours suivie par l'emploi d'une nouvelle stratégie.

La stratégie qui s'avère la plus efficace est la diversion, et en particulier la diversion ludique dans le discours de la mère de Léo. Mais dans certains cas, si les justifications n'avaient pas été utilisées d'emblée, les autres stratégies auraient pu n'avoir aucun effet comme nous allons vous le montrer dans le commentaire des exemples suivants.

Marc (1 ;08)

La mère de Marc lui a donné une bougie pour décorer une couronne de Noël et Marc l'utilise pour taper sur la table. Elle regarde et lui reprend la bougie.

Mère : ah! c'est pas fait pour taper çà hein?

La mère continue à placer les bougies sur la couronne, puis la lui redonne; Marc en saisit une autre et recommence à taper.

Mère : non non non tape tape pas, tape pas...chéri tape pas mon amour non nan nan nan nan

Marc continue en " s'accompagnant de la voix "

Marc : pa pa pwa

Marc s'éloigne avec les bougies dans les mains.

Mère : s'il te plaît s'il te plaît tape pas parce que je crois qu'il y en a une de...

Marc les tape sur le mur, toujours en " s'accompagnant de la voix "

Marc: pa pwa:

Mère : teupeuteupeuteu

Elle saisit les bougies. Marc se met à crier en refusant de les lâcher. Elle essaie de lui reprendre.

Mère. : j'ai dit pas taper! j'ai dit pas taper Monsieur Marc!

Marc pleure, ne lâche pas les bougies et s'éloigne à nouveau avec.

Mère : tiens viens les ranger viens avec maman!

Marc la suit. Sa mère ouvre le placard et lui montre où elles se rangent.

Mère : viens vas-y range-les là, ya un endroit pour ça.

Marc range les bougies.

Dans cet exemple, le but poursuivi par la mère de Marc-Antoine était d'utiliser des bougies pour faire avec lui une décoration de Noël. Mais Marc-Antoine veut jouer avec les bougies et il s'amuse à les taper sur la table. La mère intervient une première fois pour l'arrêter en lui adressant une interdiction sous forme de règle : « ah! c'est pas fait pour taper ça hein? ». Mais Marc-Antoine n'y prête pas attention et continue à taper les bougies sur la table. Cinq interdictions suivent la première (incluant le mode onomatopéique : teupeuteupeuteu) sans plus de succès. Parmi elles **une ébauche de justification** : « parce que je crois qu'il y en a une de... » Marc-Antoine continue à taper avec les bougies et à pleurnicher. Marc-Antoine est alors appelé à participer à une action, le « non » disparaît du discours de la mère et laisse place à une invitation : « viens vas-y range les là ya un endroit pour ça ». Ce procédé discursif et comportemental que nous avons dénommé « diversion » réussit et Marc-Antoine range la bougie. Le conflit est « oublié ».

De même, Léo à 1 ;10 veut absolument monter sur la table, sa mère ne veut pas qu'il le fasse et le justifie par une règle sociale : « non, non, tu montes pas sur la table, c'est interdit, l'a pas l'droit, on monte pas sur les tables ». Léo continue ses tentatives et sa mère utilise alors un autre argument qu'elle va transformer en jeu : « je vais me mettre en colère(...) regarde moi comme je suis fâchée. » Elle fait une tête très fâchée. Léo rit à gorge déployée, abandonne son projet, court vers sa chambre, revient avec un chapeau et fait le clown ; La diversion ludique a fonctionné mais elle a pris appuie sur une première stratégie de justification.

Période II: 2;1 - 2;5

Il s'agit d'une période intermédiaire où tout change, tout évolue et où le rôle des deux partenaires commence à s'équilibrer.

Stratégies des mères :

Les justifications maternelles commencent à être efficaces, dans environ un tiers des cas. Comme dans la période précédente, les mères utilisent l'assertion des conséquences, mais c'est maintenant efficace. En particulier quand les conséquences d'un acte affecte l'un des deux partenaires. Par exemple l'enfant éclabousse sa mère, la mère s'exclame: « je suis toute mouillée, le plancher est tout mouillé, regarde mon pantalon!!! » L'enfant s'arrête alors d'éclabousser.

Elles utilisent également de nouvelles formes de justification telles que l'ancrage temporel. Au moment de la sortie du bain par exemple. Il n'est jamais facile d'obtenir qu'un enfant sorte du bain. La mère de Léo dit « comme d'habitude, on prend un bain, puis on met son pyjama, puis on mange et ensuite on lit une histoire. »

On remarque que les justifications des mères commencent à être efficaces lorsque les enfants montrent qu'ils les entendent et qu'ils se les approprient en répétant l'énoncé de leur mère (tout ou une partie).

M: tu dois garder le jet de la douche dans le bain.

L: dans le bain

ou

M: d'abord on met la couche et ensuite on touche les oiseaux

L: on touche.

ou en posant des questions:

M: est-ce que tu as vu le pantalon de maman? est-ce que tu as vu dans quel état il est?

L: qu'est-ce que c'est?

M: c'est l'eau, c'est l'eau que tu m'as envoyé dessus qui l'a mouillés.

Mais d'autres stratégies sont aussi utilisées et en particulier, les adultes commencent à proposer des compromis :

Exemple Marc (2 ; 1)

Marc est à table, sa mère place une assiette de purée en face de lui, en ajoutant :

Mère : c'est juste comme il faut

Marc commence à pleurer.

Marc : c'est chaud!

Sa mère lève une main . et le regarde :

Mère : non non tu n'as pas (goûté)

Marc continue à pleurer

Marc : c'est chaud!

Mère : ne dis pas que c'est chaud tu n'as pas goûté maman a goûté

Elle mélange sa purée. Marc arrête de pleurer.

Mère : j'ai goûté tu peux y aller ce n'est pas chaud

Elle prépare une cuillerée

Mère : tu veux que je souffle d'abord?

Elle souffle, lui tend la cuillerée et Marc la mange.

Stratégies des enfants

Les enfants utilisent des justifications qui sont parfois efficaces en affirmant leur propre ressenti: « je suis en colère ». Les justifications des deux enfants sont centrées sur eux-même et sont surtout l'expression de leurs affects et de leur sentiment de possession.

Ils commencent également à utiliser des stratégies qui permettent de résoudre les conflits. On remarque qu'ils emploient les mêmes stratégies que les mères au cours de la période I. Ainsi Léo utilise la diversion ludique. Quand il est agressif, il transforme son attitude en jeu en toute complicité avec sa mère et les adultes acceptent alors son agressivité qui n'est plus aussi menaçante sous la forme du jeu symbolique.

Exemple Léo 2;4.

L va attaquer A

- M: Léonard, arrête! Tu lui fais mal, c'est pas gentil. Moi je vais t'attrapper, je vais te punir. Moi je vais t'attrapper. Moi je vais t'attrapper, je vais te punir.
- L: nO\$ //
- M: Si parce que tu es méchant avec Aliyah.
- L: nO\$ //
- M: Si .
- L: nO\$ //
- M: Tu es méchant.
- L: nO\$ //
- M: Pourquoi tu es méchant?
- L: **i: / ilefase //**
- M: Tu es fâché?
- L: i: //
- M: Pourquoi tu es fâché?
- L: ilepabo / i: / p: //
- Il tire sur A et elle tombe.*
- M: Ah ça y est, tu as réussi Léonard.
Il grimpe sur A en poussant des cris. Il continue à crier, sa mère lui grimpe dessus à son tour. Il finit par l'embrasser.
- M: Merci, on fait tu me tiens, je te tiens?
Elle chante. Il rit tout de suite.

Ainsi, comme les enfants acceptent et reprennent les justifications de leur mère, celles-ci utilisent cette stratégie de plus en plus souvent. Par ailleurs, le fait que l'enfant défend lui aussi son point de vue, raisonne, commence à présenter lui-même des justifications amène sa mère à proposer des compromis et de ce fait, ce n'est plus toujours elle qui a gain de cause.

Période III

L'usage des justifications maternelles augmente et la moitié d'entre elles sont efficaces. Les enfants réagissent encore davantage aux justifications présentées par leurs mères. Ils écoutent leurs mères, reprennent leurs justifications, posent des questions.

Un exemple montre l'importance de l'intérêt apporté par l'enfant aux justifications de sa mère. La mère de Léo (2 ;8) lui a enfilé sa chemise, il

commence à l'enlever. Elle utilise l'assertion des conséquences de ses actions comme une justification dans la négociation.

1) il va attrapper un rhume.

Il écoute soigneusement mais ne remet pas sa chemise.

2) son père à elle, qui est pédiatre, va la gronder. Léo réagit en disant « pourquoi? ». Elle explique que son père va lui dire « quelle mauvaise mère tu es ». Léo et sa mère ont une véritable discussion pendant laquelle elle lui explique qu'elle est responsable de lui. Et lui, en réaction à cela, affirme son identité (en disant son nom), puis s'intéresse à sa chemise qu'il remet.

En dehors des justifications, il y a toujours quelques diversions ludiques, mais les mères proposent davantage de compromis. Elles écoutent les justifications de leurs enfants et les arguments qu'ils avancent pour affirmer leur point de vue. Elles acceptent de plus en plus les arguments des enfants.

Les enfants emploient des justifications qui sont plus souvent efficaces. Par exemple, à 2 ;6 Léo ne veut pas fermer le robinet d'eau froide dans la baignoire. Il se justifie en disant: « Je joue avec l'eau froide. J'aime l'eau froide. » Sa mère le laisse continuer même si elle a toujours un peu peur qu'il attrape un rhume. Elle traite sa demande comme étant légitime à partir du moment où il l'a justifiée. A 3 ;0, alors que sa mère est enceinte, il construit une maison et tape dessus très fort avec un marteau. On lui demande de faire moins fort parce que « ça fait mal aux oreilles du bébé dans le ventre de maman ». Il entend l'argument, réagit en frappant doucement mais un peu plus tard explique « des fois il faut faire fort parce que c'est vraiment cassé ». On trouve une autre solution car un adulte va l'aider à réparer sa maison sans qu'il ait besoin de frapper avec le marteau. A partir du moment où les arguments sont verbalisés, les compromis et les solutions sont plus faciles à trouver, comme on le voit dans l'exemple suivant Marc (3 ;0):

Sa mère souhaite qu'il ouvre le robinet du bidet pour le remplir d'eau.

Mère : faut ouvrir l'eau doucement

Marc regarde le robinet avec hésitation.

Marc : non j'sais pas

Mère : vas y on a dit que tu essayais vas y essaie doucement

Marc : avec toi

Mère : tout à l'heure tu as réussi je veux que tu essayes encore tout seul

Marc pleure

Mère : allez si vas y s'il te plaît

Marc : i faut faire tous les deux

Mère : ok

Ils l'ouvrent « ensemble »

Mère : bravo! je ne l'ai même pas touché!

Synthèse, conclusion

Dans cette étude, les deux dyades ont de nombreux points en commun. La progression générale est la même dans les deux dyades. La mère de Léo utilise de nombreuses diversions ludiques alors que la mère de Marc utilise d'autres types de diversion.

Au cours de la période II, les justifications commencent à être efficaces. Les deux mères utilisent l'assertion des conséquences de l'évènement, des règles sociales, et l'ancrage temporel. Parmi les autres stratégies, les compromis apparaissent.

Dans la période III, les enfants commencent à prendre une part plus active dans les négociations. Les stratégies des mères pour négocier en période I sont ainsi utilisées par les enfants quelques mois plus tard. Les mères acceptent de la part des enfants les stratégies qu'elles ont elles-mêmes utilisées pour s'adresser à eux. Ainsi on retrouve chez Léo la diversion ludique et l'expression d'affect et chez Marc, la proposition de compromis.

En ce qui concerne plus particulièrement les justifications, on observe que les mères les utilisent comme forme de négociation depuis le début de notre corpus. Même si ces justifications ne sont pas d'emblée efficaces dans la résolutions de conflits,

- a) elles ont un rôle complémentaire puisqu'elles permettent aux mères de focaliser l'attention de leur enfant et de souligner le fait qu'il y a un conflit. Elles ont également une efficacité locale comme nous l'avons vu dans les exemples et sont des étapes constructives vers l'aboutissement de la négociation.
- b) les justifications des mères sont aussi une sorte de modèle pour les enfants dans leur acquisition des techniques de négociation

puisqu'ils utiliseront eux-mêmes cette stratégie un peu plus tard.

Chaque enfant utilise le même type de justification que sa mère.

Les justifications commencent à être efficaces à partir du moment où les enfants semblent réellement les entendre, ce qu'ils marquent par des reprises des énoncés de leur mère et par des questions. Ces justifications vont devenir les principales stratégies de négociation au cours de la période III, lorsque les enfants commencent à les utiliser eux-mêmes. Les justifications des enfants sont principalement centrées autour de l'expression de leurs affects et leurs évaluations. On trouve beaucoup de marqueurs linguistiques tels que *je*, *moi* et des verbes de modalité ou d'affects. Les conflits donnent ainsi l'occasion à l'enfant d'acquiescer des conduites langagières qui lui permettent d'affirmer sa subjectivité tout en prenant en compte celle de l'autre. Il manifeste ainsi sa capacité de décentration mais prend en parallèle fortement en charge ses propos en les argumentant pour faire comprendre sa logique, ses désirs, ses motivations à l'autre.

Lorsque les enfants peuvent vraiment justifier leur point de vue, les séquences deviennent de véritables négociations. Il n'y a pas toujours un gagnant. Les justifications proposées de part et d'autres sont des éléments dans un processus de médiation qui devient efficace. La voie médiane est d'ailleurs représentée par l'apparition du compromis, qui est offert par l'un comme par l'autre et conduit à des accords satisfaisant à la fois la mère et l'enfant.

Bibliographie

Dunn J., Munn P., (1987), « Development of justification in disputes with mother and sibling. *Developmental Psychology*, 23, 6, 791-798.

Freud S., (1911), « Formulation sur les deux principes au cours des événements psychiques. Résultats, Idées, Problèmes. Tome I, PUF Paris.

Guentcheva Z., (1996), *L'énonciation médiatisée*, Louvain, Paris : Peeters.

Magendie Laugaa A., (1999), *La construction de soi au cours des dialogues mère/enfant*, Thèse pour le doctorat de l'Université de Bordeaux 2, Mention Psychologie.

Spitz R., (1962), « Le non et le oui » PUF Paris.

La justification dans la négociation parents/enfants

Wallon H., (1941) *L'évolution psychologique de l'enfant*, Armand Colin.