

Soutenir mon enfant en négociation ou en crise

Des repères à utiliser **dans le feu de l'action**. Pas de théorie : ce qu'on observe, ce qu'on fait pendant, ce qu'on reprend après.

1. Repérer les signaux avant l'orage

Le point de bascule ne survient jamais sans préavis. Ces signes-là sont votre fenêtre d'intervention : c'est **maintenant** qu'on baisse la charge, pas dans dix minutes.

♥ Corporels

- Respiration courte, visage rouge, mâchoire serrée
- Bouge sans arrêt, se balance, tape du pied
- Voix plus forte, plus aiguë, débit rapide
- Mal de ventre, « j'ai chaud », besoin de la toilette

🧑 Comportementaux

- Négociation qui s'étire, retour sur le même détail
- Cherche le contact brusque ou refuse tout toucher
- Rigidité soudaine : tout doit être exactement ainsi
- Évite la tâche, se cache, quitte la pièce

💬 Verbaux

- « C'est pas juste », « t'es méchante », absolus
- Questions en rafale, besoin d'une réponse immédiate
- Marchandage : « juste deux minutes, une dernière fois »
- Ne répond plus, phrases coupées, gromements

2. Pendant la crise — ce qui aide

1

Se réguler soi-même en premier : la co-régulation

Votre système nerveux sert de modèle au sien. Ralentissez votre débit, baissez le volume, descendez à sa hauteur, relâchez les épaules, expirez plus long que vous inspirez. Peu de mots, une seule phrase à la fois : « *Je reste avec toi.* » Un parent calme ne règle pas la crise — il en raccourcit la durée.

2

Baisser la charge sensorielle au lieu d'argumenter

Fermez la musique et la télé, tamisez la lumière, éloignez les spectateurs, ouvrez une fenêtre. Offrez ensuite un appui **proprioceptif** — pression profonde ou mouvement : une grosse couverture, un câlin serré s'il l'accepte, pousser le mur, monter et descendre l'escalier, boire à la paille. Ce sont les seules « paroles » que son corps entend à ce moment-là.

3

Ne rien négocier pendant l'activation

En zone de débordement, aucun apprentissage n'est possible : ni leçon, ni conséquence, ni entente. On énonce la limite une fois, simplement, puis on se tait. « *On en reparle quand ton corps sera calme.* » Céder ou sévir maintenant enseigne la même chose — que la crise est le canal de communication.

3. Après la crise — reconstruire

Une fois le calme revenu — parfois le lendemain — prenez **cinq minutes, pas plus**. L'objectif n'est pas de faire la morale, mais de mettre des mots sur ce qui s'est passé dans le corps et de trouver ensemble le vrai problème derrière la négociation.

1

Nommer le corps, pas la faute

« Tantôt, j'ai vu que ton corps était rendu très chargé. C'était comment en dedans ? » On relie la sensation à l'émotion : chaud, serré, pressé, trop de bruit.

2

Chercher le problème sous la négociation

Ce n'est presque jamais l'objet de la chicane. « J'ai remarqué que c'est difficile de fermer la tablette quand je te le demande. Qu'est-ce qui est dur là-dedans ? » Puis on écoute jusqu'au bout, sans corriger.

3

Trouver une solution à deux, et l'essayer

On rappelle le besoin de l'adulte, puis on cherche une piste qui tient compte des deux : un avertissement de cinq minutes, une minuterie visuelle, un moment de mouvement avant la transition. On l'essaie, on l'ajuste — une solution imposée ne tient jamais.



Astuces proprioceptives du quotidien

À utiliser **en prévention**, avant les moments à risque (matin, devoirs, souper, dodo) : dix minutes suffisent souvent à faire baisser la charge.

Porter

Le panier à linge, le sac d'épicerie, les bouteilles à recycler, un frère sur les épaules.

Pousser

Le mur pendant dix secondes, la brouette, l'aspirateur, la chaise qu'on replace.

Tirer

La corde à tirer, le traîneau, une bande élastique, se suspendre à la barre.

Sauter

Trampoline, dix sauts de grenouille, marcher comme un ours, danser fort.



Une crise réussie, c'est une crise qui redescend.

Vous n'avez pas à la faire disparaître ni à gagner : votre rôle est d'aider le corps à revenir dans sa zone calme. Le reste — les règles, les apprentissages, les ententes — se fait après, et c'est là qu'il porte.