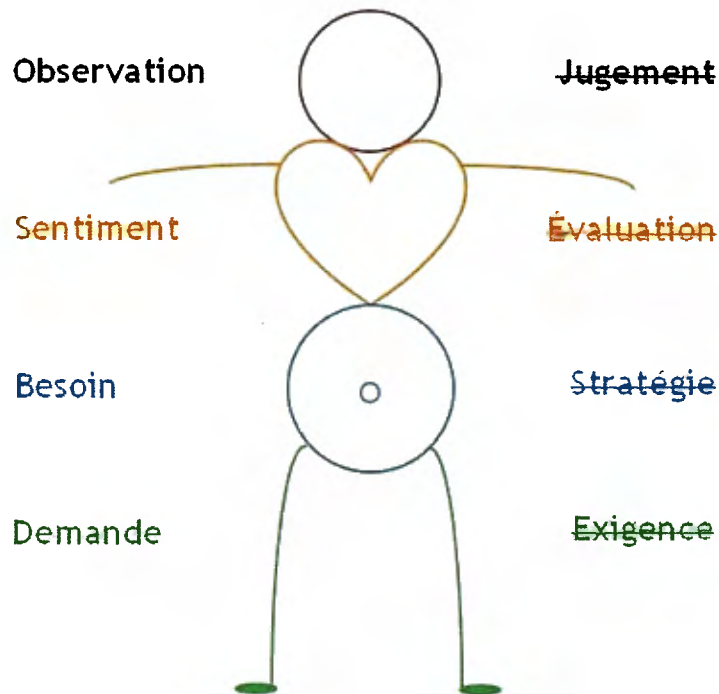




LES ATELIERS de COPARENTALITÉ

- 4) **Communiquez en disant JE** et non TU car le TU tue....
(ex : *TU es en retard* → *J'étais inquiète de ne pas te voir arriver...*).



- 5) **Reconnaissez votre part de responsabilité** dans le problème (droit à l'erreur et droit aux émotions)
- 6) En cas de refus
- Reconnaissez l'objection** (respirez ! reformulez, validez...)
 - Exposez** en quoi votre demande est importante et dans l'intérêt de l'enfant
 - Répétez** votre demande

4. NEGOCIEZ AUTOUR DES SOLUTIONS PROPOSEES

- Listez et évaluez les pistes de solutions satisfaisantes** pour les 2 parents
- Si vous ne trouvez pas d'accord satisfaisant, expliquez pourquoi ce n'est pas satisfaisant et **dialoguez** sur les conséquences du désaccord.
- Planifiez** les conversations qui pourraient suivre



LES ATELIERS de COPARENTALITÉ

L'AUTO-NÉGOCIATION

1. PLANIFIEZ VOTRE APPROCHE

- 1) Identifiez **votre objectif** et préparez votre demande
- 2) **Anticipez** comment l'autre parent va réagir
- 3) **Identifiez** les obstacles qui pourraient rendre la conversation difficile

2. ETABLISSEZ LE CONTACT

- 1) Préparez un **accueil poli** et respectueux
- 2) Demandez si c'est le **bon moment** pour discuter, si ce n'est pas le cas, **n'insistez pas** et proposez de fixer un rendez-vous ultérieur si besoin.

3. DISCUTEZ

- 1) **Exposez votre demande** ou le problème que vous avez identifié **en évitant de blâmer, de juger, de mépriser, de critiquer et de prêter des intentions à l'autre.**

Concentrez vous sur les faits et non sur la personne

tu as menti ≠ tu es un menteur

tu es en retard ≠ on ne peut jamais te faire confiance

| | |
|-------------------|-----------------------|
| IDENTITE + | COMPORTEMENT + |
| IDENTITE - | COMPORTEMENT - |

- 2) **Ecoutez les arguments** de l'autre en étant **curieux et sincère** et reformulez
- 3) **Identifiez et reconnaissez les sentiments** (les vôtres et les siens).