

NEGOCIACIÓN-DIÁLOGO

Maccoby (1980) señala que, conforme los niños crecen, los padres necesitan transitar hacia un proceso de negociación con ellos para la toma de decisiones. No siempre basta ser autoritario o permisivo. Es mejor ayudar al niño a desarrollar formas de reflexionar sobre los problemas y de aprender el toma y daca de llevarse bien con los demás. La negociación puede realizarse en una atmósfera cálida y segura.

En algunas familias los padres tienen el control total; en el otro extremo, lo tienen los niños; ninguno de los dos es saludable. Se busca una relación balanceada. Si los padres o los hijos dominan las circunstancias no habrá negociaciones y la atmósfera familiar será muy inestable. Si uno de los padres es muy controlador, los preadolescentes aprenden pronto diversas maneras de evitar el dominio y están fuera de casa tanto como pueden. Cuando los hijos tienen el control (son agresivos y los padres permisivos), los progenitores evitan la situación familiar, quizá trabajando hasta tarde.

La base de la negociación es la comunicación. Por eso es muy importante que tengamos en cuenta lo aprendido en los temas anteriores sobre la comunicación verbal y no verbal, cómo dar feedback, saber escuchar... porque todo esto lo vamos a poner en práctica ahora con la negociación.

La negociación, por definición, implica igualdad de condiciones. Es decir, se puede llevar a cabo con hijos más mayores o con tu pareja, pero no con los niños pequeños porque claramente el padre tiene una posición de autoridad de la que carece el niño pequeño.

Cuando tengamos que establecer normas es conveniente escuchar todas las opiniones y explicar racionalmente las mismas, incluso con los niños pequeños, porque ellos también quieren una explicación diferente a “porque sí” o “porque lo digo yo”.

No hay duda que la igualdad de condiciones se cumple entre parejas. Simplemente, tengamos en cuenta la importancia del apoyo entre criadores para establecer y mantener las normas y, por otra parte, recordemos que cualquier discrepancia respecto a ellas debe ser discutida en privado. Ojo!! Es

conveniente que los hijos vean que entre los adultos surgen problemas y ver cómo éstos los solucionan, pero en el caso de la disciplina es más beneficioso que los adultos se pongan de acuerdo sin la presencia de los hijos para evitar la pérdida de autoridad de alguno de ellos.

¿Qué sucede con nuestros hijos adolescentes? Evidentemente no son niños pequeños pero tampoco están a nuestro nivel de autoridad. Lo ideal es tender a responsabilizarle de sus actos y considerarle “mayor” porque eso es lo que demandan.

Vamos a poner un ejemplo: “tu hijo te pide salir el sábado hasta las 2:00, una hora más de lo habitual, porque considera que ya es mayor para ello; sin embargo, darle ese privilegio te cuesta porque no te gusta que salga por la noche.” Ese es el momento de pactar.

Debéis sentaros tranquilamente a hablar de lo que cada uno quiere y escucharos. Cuando os hayáis asegurado de que habéis entendido las peticiones mutuamente, se trata de intercambiar algo que yo quiero por algo de lo que tú quieres. Por ejemplo, podrá salir el sábado hasta las 2:00 si recoge su habitación tres días durante la semana.

Recordad:

- Las peticiones que hagamos deben ser sobre conductas concretas en las que se especifique la frecuencia, cuándo y dónde (“quiero que seas mejor hijo” es demasiado ambiguo: “quiero que me des un beso cuando te vayas a la cama” es concreto).
- para asegurarnos que hemos escuchado la petición que nos hacían, repetiremos ésta con nuestras propias palabras (“quieres decir que...”), (“he entendido que...”).

- Finalmente añadiremos cómo nos sentiríamos si la petición fuera tenida en cuenta (“me sentiría mucho más feliz si me dieras un beso todas las noches antes de ir a dormir”).
- Escribiremos los acuerdos de la negociación para que quede constancia.

EJEMPLO DE PETICIÓN: QUIERO QUE DEJES DE GRITAR PORQUE ME ALTERAS, AUNQUE ESO LO VEO DIFÍCIL PORQUE UN MALCRIADO COMO TÚ NO SE PUEDE CORREGIR, COMO DICE TU PADRE “MALA HIERBA NUNCA MUERE”

¿Cómo creéis que se podría mejorar la petición anterior?

Si lo consideramos necesario, podemos hacer un roleplaying para practicar hacer peticiones:

Vamos ahora con una práctica: **el roleplaying** de la tarea de ejecución. Agrupados por parejas, ensayar alguna de las siguientes negociaciones:

1.- (pareja) “uno de vosotros quiere ir al cine esta semana y el otro prefiere quedarse en casa”.

2.- (madre-hijo) “ la madre quiere que el niño estudie 1 hora al día y el hijo prefiere jugar a la playstation 3”.

3.- (padre-hija) “ el padre quiere que su hija recoja la habitación y ella quiere pegar posters por la pared”.