



## **CONTRATO**

El objetivo de la dinámica de contratos es crear nuevos hábitos de comportamiento. Tenemos que focalizar nuestra actitud en el refuerzo de comportamientos positivos. En la primera fase nos limitaremos a que el niño disfrute realizando contratos para posteriormente ir graduando la dificultad.

### **NEGOCIANDO PARA COMPARTIR**

#### **El gusto por negociar:**

Si lo que queremos es que el niño se interese por los contratos en sí y quiera negociar con nosotros es muy importante centrarse en el cumplimiento del contrato y menos en la conducta, por lo que valoraremos mucho los cambios mínimos, ya sean de ejecución como de actitud.

#### **No vamos a fallar:**

Vamos a centrarnos en el aprendizaje sin error para facilitar al niño en todo lo posible el cumplimiento de lo pactado. Tenemos que verlo como un proceso de aprendizaje no como una situación impuesta o como una conducta de blanco o negro.

#### **Facilitar ayudas:**

Debemos ofrecer todas las ayudas posibles para que solamente existan resultados positivos. Podemos utilizar moldeamiento cuando el niño lo necesite para cumplir el contrato. Podemos recordar lo pactado sin amenazar en ningún momento con el contrato.

#### **Aprender junto con:**

Como en todo proceso de aprendizaje debemos valorar el esfuerzo del niño, tener el convencimiento de que si se equivoca no lo hace adrede, por lo que debemos animarle ante sus fallos y evitar las situaciones de reproche. Aprovecharemos estas situaciones como ejemplos de ayuda mutua y de relación social.

#### **Centrarnos en el contrato:**

Evitaremos mezclar el contrato con otras situaciones que ocurran a lo largo del día, las podemos anotar para futuros contratos, pero nunca utilizarlas como armas para boicotear el contrato.

### **CLAVES PARA LOS CONTRATOS**

- Asegurar el éxito en los primeros pasos
- Premios de gran interés y decididos conjuntamente
- Refuerzo inmediato o a corto plazo
- Apoyo visual

- Definir la conducta en positivo y de forma clara y concreta
- Una norma por contrato
- Los premios no los debe conseguir de otra manera
- Graduar la dificultad. El objetivo final no tiene porqué aparecer en el primer contrato
- Recordar la norma regularmente y reforzar verbalmente el seguimiento de las misma