

PISTAS PARA UNA BUENA NEGOCIACIÓN

Laura Escribano Burgos

Asociación Alanda, GOMA 2011

En ocasiones, cuando estamos en una discusión con nuestro hijo o bien queremos que haga algo, podemos no darnos cuenta de dónde metemos la pata y de los beneficios de una buena negociación, a continuación os damos algunas pistas...

1. El propio niño tiene que buscar las respuestas, aunque nosotros podemos darle claves para avanzar.
2. Rescatar solo las propuestas que sean adecuadas, no podemos admitir todas las negociaciones de un niño.
3. Los adultos somos el modelo a seguir por lo que debemos ser muy escrupulosos con nuestra conducta tanto verbal como gestual.
4. Dos adultos no deben hablar a la vez, ni contradecirse o estaremos dando un modelo erróneo.
5. Para las cuestiones poco adecuadas o niñerías debemos evitar entrar en polémica, como "tú eres tal... pues tú más"
6. Si no está en una buena predisposición para hablar de forma correcta y tranquila, debemos esperar, siempre que tengamos tiempo o buscar otro momento más adecuado.
7. Si respondemos a un niño que grita, estamos alimentando un problema de conducta.
8. Si respondemos de la forma que el niño quiere ante sus conductas desajustadas, como soltándole cuando grita o apartándonos cuando nos pega, es taremos alimentando la conducta que queremos evitar.
9. Si respondemos a un niño que nos repite una y otra vez la misma frase para que nuestra saturación haga que le demos la respuesta que busca, estamos alimentando el que nos repita una y otra vez la misma frase.

10. Un mal comportamiento no puede tener nunca resultados positivos ni ganar tiempo, que es en definitiva continuar con la conducta disruptiva.
11. Hay que darle las claves de que se relaje y luego se le escucha.
12. Estar alerta para aprovechar todas las iniciativas positivas, como bajar el tono de voz, hacer alguna propuesta, etc.
13. En ocasiones, el sentido del humor, sin ridiculizar, puede rebajar la tensión.
14. Es importante que se negocie solo un problema, y si surgen otros los dejaremos para una segunda o tercera negociación.
15. Si hay dificultades con la desviación de la conversación hacia otras cuestiones se puede poner como norma “estar centrado en el tema que se intenta resolver”.
16. Evitaremos recordar lo que no queremos que ocurra, como “Nos vamos a enfadar”.