



ESTRATEGIA DEL SOFÁ
Laura Escribano Burgos
Asociación Alanda, GOMA 2011

Para poder ayudar a vuestro hijo a tener una buena regulación emocional, además de trabajar técnicas de relajación todas las noches (ver www.asociacionalanda.org), os recomendamos una de las estrategias que mejor nos han servido para poder transmitir a las familias qué hacer para conseguir regular los descontroles verbales y/o físicos de sus hijos, es lo que llamamos “La estrategia del sofá”. Consiste en buscar un sitio, como el sofá del salón, para crear un control estimular y que nos resulte más fácil reconducir las conductas disruptivas y que sea el propio niño el que se regule. Únicamente estableceremos unas normas básicas de diálogo y con las técnicas de Resolución de conflictos guiaremos al niño:

- Toma de turnos y respeto del otro
- Tono de voz bajo y gestos moderados
- Escucha activa (escuchar y asentir sin necesidad de dar la razón)
- Llegar a un acuerdo de los intereses mutuos

A continuación exponemos varios puntos importantes a tener en cuenta al establecer esta forma de negociación y entendimiento.

1. Debemos buscar un momento relajado para comentar nuestro plan y qué objetivos perseguimos, como escucharnos, estar tranquilos, podernos entender mejor, llegar a un pacto que satisfaga a las dos partes, etc. Y cómo lo queremos llevar a cabo.
2. Escogeremos una situación de baja carga emocional, pero en la que nos tengamos que poner de acuerdo y en la que posiblemente podamos darle la razón, para que entienda que “La estrategia del sofá” es una forma buena de conseguir que le escuchemos y poder exponer sus puntos de vista.
3. Explicaremos, previamente, que dialogar bien consigue mejores resultados, pero que no siempre implica tener la razón, que ésta debe ser compartida y que hablar es la mejor manera de entenderse.
4. Estaremos en alerta, para aprovechar las ocasiones en las que tenemos que ponernos de acuerdo proponiendo previamente hacerlo en el sofá, y así podremos

practicar de forma positiva y con un número alto de ocurrencias (3/4 al día en fin de semana y al menos 1 entre semana) esta estrategia, de esta manera se convertirá en un hábito positivo para dialogar. También se puede establecer un “tiempo de sofá” a modo de rutina, como al volver del colegio o los domingos por la mañana, sin necesidad de que ocurra algo concreto, de esta manera instauraremos una rutina de complicidad positiva, tanto para exponer las reivindicaciones de cada parte, como para sentirse escuchado sin necesidad de realizar conductas disruptivas.

5. Tendremos preparados temas en los que podamos ceder, para que el niño note claramente que, si habla y razona bien, consiguen más cosas positivas. Para ello, podemos pensar ejemplos que nos sirvan para negociar, como la hora de acostarse, el tiempo de jugar, etc. y recordad que la mejor salida de una negociación es Ganar-Ganar, es decir que las dos partes salgan del proceso con la sensación de que han conseguido sus objetivos.