



FAMILIA FELIZ. NIVEL AVANZADO

Bloque 6: Experta en límites.

Material complementario 7. Cuándo puedes pactar con tus hijos, y cómo.

En algunas familias se negocia mucho. ¡Se negocia todo! La hora de irse a la cama, un capítulo más de la serie, diez minutos más de parque, un postre especial, el plan del fin de semana... Si esto ocurre en tu casa sabes lo agotador que es: agotador para ti, y agotador para tus hijos.

Yo te he dicho muchas veces que las normas, los límites, la estructura, etc. los estableces tú, y no son negociables. Las cosas importantes no se negocian. Porque tú eres quien sabe hacia dónde queréis ir como familia y qué es lo bueno para tus hijos y para los adultos.

Y ahora, después de este recordatorio que probablemente era innecesario, hablemos de otra verdad: la negociación es inevitable y, a partir de una cierta edad, positiva.

Este artículo reúne algunas reflexiones sobre el sentido y el significado de la negociación.



¿DESDE CUÁNDO PODEMOS NEGOCIAR CON NUESTROS HIJOS?

A partir de los ocho o nueve años se pueden empezar a negociar algunas cosas, no muy importantes. A medida que tus hijos crecen y ganan en autonomía, tú tomarás menos decisiones que les afecten, tendrás que aceptar decisiones tuyas que no te convencen del todo, y negociar muchas más cosas. La adolescencia es la etapa de la negociación. Acéptalo y aprovecha esta circunstancia para comunicarte con tu hija y conocerla cada vez mejor.



¿CON QUÉ FRECUENCIA HAY QUE NEGOCIAR?

Mi experiencia me dice que cuantas menos veces, mejor. La negociación debería ser algo esporádico, que uséis solo en situaciones especiales como un evento único, o como cuando hay que redefinir un límite que ha dejado de funcionar, por ejemplo. Las familias que negocian a diario sufren mucho desgaste en sus relaciones.

¿CUÁL TIENE QUE SER MI ACTITUD ANTE UNA NEGOCIACIÓN?

Negocia utilizando la escucha activa, la asertividad y la receptividad. Antes de plantear un acuerdo tienes que tener muy claras cuáles son tus líneas rojas, los límites que de ninguna manera se pueden saltar. También tienes que comprender qué te piden, desde dónde te lo piden y cuáles son las necesidades de la otra persona.

¿SIEMPRE QUE DOY A MIS HIJOS UNA PARTE DE LO QUE ME PIDEN, ESTOY NEGOCIANDO?

Cuando tus hijos te hacen chantaje emocional, te descolocan, te presionan o te hacen sentir pena, no están negociando. Están usando estrategias para hacerte cambiar de idea y que les des lo que quieren. Es una oportunidad para decirles que estás dispuesta a escucharlos, pero no de esa manera.

Cuando sientes que quieres ceder para que se termine la situación cuanto antes, no estás negociando. Estás claudicando para evitar el conflicto. Esto nos ocurre sobre todo cuando estamos muy cansados. Y no pasa nada si les das lo que te piden -sobre todo si no es importante-, y así descansar. Pero es importante que sepas que esto no es una negociación. Estás claudicando y siendo permisivo. Pero te repito que si es por algo banal, no pasa nada. En cambio si es algo que puede tener importancia, te recomiendo que no cedas a tu cansancio y sigas haciendo tu trabajo de madre, padre, abuela, educador, etc.

Cuando utilizas una negociación para sermonear a tu hija, no estás negociando. Estás usando una estrategia autoritaria para hacer una demostración de tu fuerza.

Cuando dices “a mí me parece bien pero haz lo que diga tu madre”, no estás negociando. Estás lavándote las manos, cargándote tu autoridad, y pasándole la pelota a otra persona.



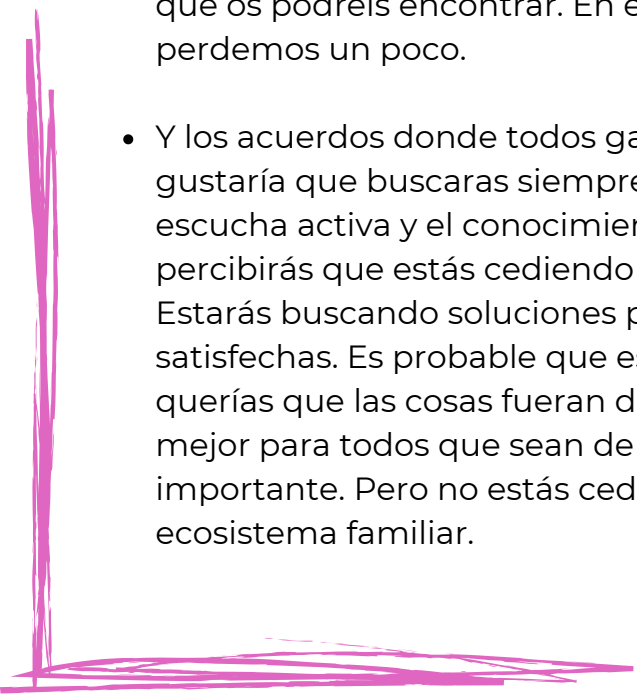
Cuando dices “estas son nuestras normas” no estás negociando.

Cuando recriminas que la última vez que llegasteis a un acuerdo no lo cumplió, no estás negociando. Estás agarrándote al pasado y humillando en lugar de centrarte en resolver la situación actual.

Negociar implica comprender cuáles son las necesidades, objetivos o deseos de la otra persona y cuáles son los tuyos para llegar a un acuerdo.

¿HAY VARIOS TIPOS DE ACUERDOS?

A grandes rasgos, me gusta decir que hay dos tipos de acuerdos:

- Los acuerdos donde nos sentimos incómodos porque estamos cediendo en un ámbito en el que preferíamos no ceder. Me gusta llamarlos los “acuerdos de grises”. En ellos, ni tú lograrás el blanco que quieres ni el otro logrará el negro. Llegaréis a un espacio intermedio, relativamente incómodo, en el que os podréis encontrar. En estos acuerdos todos ganamos un poco, y perdemos un poco.
 - Y los acuerdos donde todos ganamos. Estos son los mejores y los que me gustaría que buscaras siempre. A estos acuerdos se llega a través de la escucha activa y el conocimiento íntimo del otro. En estas situaciones no percibirás que estás cediendo o dándole al niño algo que no quieres darle. Estarás buscando soluciones para que las necesidades de todos se vean satisfechas. Es probable que estas soluciones impliquen una pérdida: tú querías que las cosas fueran de una manera y te has dado cuenta de que es mejor para todos que sean de otra. Vas a renunciar a algo que para ti era importante. Pero no estás cediendo: estás creciendo y creando un mejor ecosistema familiar.
- 

¿CÓMO SON LOS ACUERDOS DONDE TODOS GANAMOS?

Muchas veces la diferencia entre un acuerdo incómodo (donde hay una pérdida importante) y un acuerdo donde todos ganamos radica solo en cómo nos sentimos. Y este matiz me parece muy importante, porque si tú sientes que lo que haces es la mejor de vuestras opciones, lo vivirás con coherencia, seguridad y confianza. Será una pieza firme de vuestro puzzle familiar.

Voy a ponerte algunos ejemplos de negociaciones en materias importantes. No siempre hay que negociar en situaciones como estas; si tú quieres mantener el límite que teníais, es completamente lícito. Pero si quisieras negociar, aquí encontrarás la diferencia entre negociar y llegar a un acuerdo donde todos ganáis.



Mi hija adolescente quiere volver más tarde a casa los fines de semana. Nos sentamos para ver opciones de horarios. Yo tengo un límite muy claro (las doce de la noche como máximo), y ella quiere volver a la una, como su amiga. Al final acordamos que llegue a las doce y media, y que me llame si se retrasa aunque sean solo cinco minutos.

Negociación: Yo estoy todos los días arrepintiéndome de haber llegado a este acuerdo, angustiado y con miedo a que le ocurra algo.

Todos ganamos: Me doy cuenta de que necesito darle más libertad y autonomía. Elijo educar desde la confianza. Y sé que esta decisión es positiva para nuestra relación.



Mi hijo quiere jugar a un videojuego que está por encima de su edad, porque es el único de sus amigos que no juega. Escuchamos de manera activa cómo se siente, y su necesidad. Acordamos que puede jugar una hora a la semana, siempre con un adulto cerca.

Negociación: Yo odio pasar ese rato viendo cómo juega a algo tan violento, y me siento incapaz de encontrar una solución mejor. Cada vez que juega siento un conflicto interno y no puedo evitar hacer comentarios despectivos hacia el juego.

Todos ganamos: Estoy muy contenta de que me haya contado su dificultad en el cole, y me alegro de haber encontrado una solución que le ha permitido integrarse mejor en su grupo de amigos. Estos ratos de juego con él son oportunidades para conectar.



Mi hija no quiere ducharse y todos los días tenemos una pelea. Como he decidido reducir el número de conflictos en casa, me siento con ella para establecer un mínimo de duchas semanales. Para mí el mínimo son dos, aunque me gustaría que al menos se duchara en días alternos. Además yo prefiero que se duche por las noches, después de sus actividades deportivas, pero en esto voy a ser flexible. Finalmente acordamos que se duchará los martes y los sábados por la mañana, antes de desayunar.

Negociación: Como no me parece bien que solo se duche dos días, le hago comentarios con frecuencia sobre su falta de higiene.

Todos ganamos: Entiendo que necesita más autonomía y menos presión. Sé que mi flexibilidad nos une y me ve como una líder que la comprende y ayuda. Además, esto me ayuda a diferenciar lo importante de lo secundario en el crecimiento de mi hija, y este aprendizaje me permite crecer.

Llegar a acuerdos exige imaginación y valentía. Imaginación para encontrar soluciones, y valentía para llevarlas a cabo. No tengas miedo: el cambio os puede hacer más fuertes.