

Emilio Pinto, autor del libro *La educación de los hijos como los pimientos de Padrón*

Negociación sí, chantaje no

¿Negociar a toda costa?

Desde muy pequeños los niños aprenden a negociar:

- "Mamá, si me como todo, ¿podré ver la tele diez minutos más?"
- "Papá, si apruebo todo, ¿podré llegar a las dos de la mañana?"
- "Si acepto ir con vosotros a casa de los abuelos, ¿podré luego pasar la noche fuera?"

Es cierto que negociando se adquieren herramientas de comunicación, e incluso de persuasión, pero no todo se puede negociar. Y cuando algo es innegociable, también se desarrollan herramientas de fortaleza o de superación personal ante la frustración.

Negociar sí, y no negociar también. Por ejemplo, podrá ser innegociable la hora de levantarse, la obligación de ir al colegio, estudiar, las visitas a las casas de los abuelos, la forma de vestir o comer, lo que se ponga en el plato; y puede admitirse la negociación para ver la serie de televisión, acostarse más tarde, recoger la mesa o qué hacer la tarde del sábado.

En cada hogar se tendrá que decidir lo que se puede negociar y lo que no. Los padres deciden, según el criterio que consideren, incluso cambiando (no de forma caprichosa) lo que hoy es importante y mañana no. Y cualquiera que sea el método, **los hijos tienen que saber con claridad lo que es negociable y, sobre todo, lo que no lo es.**

Los hijos son capaces de cumplir a rajatabla algunas normas, incluso con la rebeldía de los adolescentes, que por lo general son aquellas que los padres han defendido sin bajar la guardia en ningún momento. Hay otras normas que no se defienden con tanto ahínco y suelen ser las primeras en "eliminarse". Quizás es mejor que sea así, **no todas se pueden defender de la misma manera, ni es bueno que todas estén al mismo nivel,** o el hogar podría parecer un cuartel.

No tiene que haber discrepancias entre los padres, no hay nada peor que tener un padre negociador en todo y una madre que no negocia nada o cede a todo. Las cosas son las que deben ser negociables o no, no los adultos.

Cuando la negociación se convierte en chantaje

Si la negociación se usa indebidamente, puede convertirse en chantaje:

- "Si no me dejas salir, te rompo la cara."
- "Si no me das dinero, pongo la música a tope."
- "Si no me dejas toda la tarde el ordenador, lo rompo."

Este tipo de actitud ya no es negociación, sino "terrorismo familiar". Unos, normalmente los padres, quieren negociar y el otro, normalmente el hijo, lo único que quiere es salirse con la suya. Cuando esto sucede, la relación entre padres e hijos está rota y lo único que existe es una relación entre víctimas y verdugos. Llegados a este punto, lo único que nos queda es **no dar la oportunidad de negociar y, como si aún fuera un niño, poner la norma sin más.**

Tal vez sea un retroceso en la formación de los hijos, pero a veces, para avanzar, primero es necesario retroceder y consolidar. "*En esta casa se come a las dos*" (sin más) y no ceder hasta que no aprenda a negociar con equidad. **La negociación sirve para que ambas partes se beneficien, no para que se beneficie sólo una. En ese caso es chantaje y no negociación.**

Por duro que sea resistir, no se puede ceder al chantaje de los hijos. El chantaje es siempre inadmisibles, pero no surge de forma natural. Se pueden evitar estas situaciones si, desde que los hijos son pequeños, se consigue **que los hijos interioricen lo que se puede y lo que no se puede negociar, y que los padres no cambien de criterio arbitrariamente**, según su estado de ánimo. Un enfado entre la pareja o una subida de sueldo en el trabajo no pueden servir de excusa para que los padres admitan normas innegociables.

Elena Roger (Pedagoga)

¿Por qué es importante negociar?

No solo para resolver conflictos entre padres e hijos, para buscar soluciones conjuntas y llegar a acuerdos entre ambos. Es importante porque les permite a los hijos "entrenarse" como personas adultas, porque se sienten valorados al respetarse su opinión. Porque les ayuda a ponerse en la piel de la otra persona, a ceder, a juzgar lo que es justo o no, a "aprender" del criterio razonado de los padres.

Y algo muy importante: les da razones para obedecer y motivos para respetar la autoridad de los padres ya que ven que sus decisiones están muy valoradas y se basan en criterios tan defendibles como los suyos.

¿Cómo se negocia con los hijos?

Quizás te suele esta situación:

Andrés, 15 años, quiere acceder al Messenger cada día, para hablar con sus amigos.

Madre: *Ni hablar, entre semana no hay Messenger, ni Facebook ni tonterías electrónicas. Además de hacer los deberes hay que estudiar. Y también cumplir con tus obligaciones, que por cierto, son muy pocas. Las conversaciones con los amigos quedan limitadas a los viernes y fines de semana.*

Andrés: *Pero si el curso pasado me dejabas el Messenger entre semana!!! ¿Por qué ahora no?*

Madre: *Precisamente porque te pasabas la tarde perdiendo tu tiempo con ese trasto en lugar de hacer lo que debías y por eso sacaste las notas que sacaste. ¡He dicho que no!*

Andrés: *Siempre "porque no". Estoy harto de ser el único de mis amigos que no se conecta entre semana; ya no cuentan conmigo, y es por tu culpa! No utilizaré el Messenger pero no pienso pasarme la tarde estudiando como un burro.*

Andrés da un portazo y se cierra en su habitación.

Es evidente que en esta situación no existe ningún tipo de negociación. **¿Se podría haber hecho mejor?**

Negociar es todo un arte. No es fácil. Necesitas orden y paciencia y, sobre todo, voluntad de pactar una solución al conflicto. Llegar a un acuerdo donde no haya vencedores ni vencidos, donde ambas partes ganen y pierdan algo es un ejercicio de tolerancia y de convivencia; es una forma de educación para la paz y la manera más efectiva de involucrar a tu hijo en las cuestiones disciplinarias.

Negociar cuando los niños son pequeños es sencillo: *"si te comes los garbanzos, podrás elegir el postre; cuando consigas 10 estrellitas iremos a cenar a una pizzería"*. Pero cuando llega la adolescencia esta negociación es mucho más compleja.

Negociar ahora no es tan fácil. Exige que los adultos estén dispuestos a escuchar y observar a sus hijos, que sean capaces de comprender sus sentimientos; que exista una comunicación eficaz y que sepan ambas partes resolver los problemas empáticamente.

Y por supuesto exige que los padres, cuando los hijos no cumplen con su parte del compromiso, hagan cumplir las consecuencias. Sin este último requisito, la negociación no existe. Y la autoridad tampoco.

Proceso de negociación

- **Esperar a que las dos partes estén serenas:** sin prisas, sin nervios, sin tensión.
- **Invitar al hijo a que cuente su versión del problema.** Es importantísimo en este punto que tu hijo se sienta escuchado. Si se siente así, es más fácil que también él te escuche. Utiliza frases como *"me gustaría oír tu opinión, cual crees que es el problema, qué piensas de este asunto."*

Siguiendo el ejemplo anterior: Andrés, 15 años.

Madre: *Parece que te resulta muy difícil acatar las normas de la casa sobre el uso del ordenador entre semana. Me gustaría saber cuál es tu opinión.*

Andrés: *Soy el único del grupo que no chatea por la noche, me están dejando de lado y ya no cuentan conmigo para divertirse en la red.*

- **Dejar muy claro cuál es tu punto de vista, explicándole tus razones.**
Madre: *Entiendo lo que me dices pero duermes una media de 6 horas, apenas te queda tiempo para estudiar y para ayudar en casa; cuando te llamo para hacer algo en familia (y tienes que interrumpir tu sesión) te enfadas conmigo y en ocasiones me faltas al respeto. Estás siempre enfadado si no estás conectado con tus amigos y esa actitud no me gusta. Estoy realmente preocupada.*
- **Animar a tu hijo a buscar soluciones que contenten a ambas partes.**
Madre: *Creo que ha llegado el momento de que lleguemos a un acuerdo y que busquemos una solución que nos satisfaga a los dos. El año pasado fue un año duro por culpa de este mismo motivo y creo que, si lo intentamos por las dos partes este año, podremos conseguir que tengas tus momentos de Messenger con los amigos y que cumplas con tus otras*

responsabilidades.

Quiero saber tu opinión. Si se te ocurre una solución plausible, en la que los dos estemos de acuerdo, yo la respetaré y la llevaremos a cabo durante un mes. Si después de este tiempo vemos que puede ser una solución definitiva, la seguiremos aplicando. Si no cumples con ella o no es tan beneficiosa como creíamos, volveremos a revisarla. ¿Se te ocurre alguna idea?

- **Escuchar las ideas que te diga tu hijo y aportar las tuyas propias.** En este punto, lo más recomendable es que pongáis las ideas **por escrito** para luego leerlas en voz alta, ir eliminando las que no son válidas o reformulando en función de la negociación:
 - *Me conectaré al Messenger solo los viernes, sábados y domingos, tres horas cada uno de estos días.*
 - *Me conectaré al Messenger entre semana, de 22,00h a 23,00h, siempre que haya acabado mis estudios, sacado el fregaplatos y duchado.*
 - *El uso del Messenger va unido a las notas sacadas en el colegio. Si no traes suspensos, hay Messenger una hora al día; fines de semana, dos. Si hay suspensos, se elimina este privilegio hasta la siguiente evaluación.*
- **Elegir la que satisfaga a los dos, concretando cómo llevarla a cabo.**
 - Madre:** *Me parece bien que te conectes una hora al día, al acabar tus deberes y obligaciones. De 22,00h a 23,00h es correcto y solo mientras mantengas tus notas. En cuanto bajen, desaparece esta norma y se elimina el ordenador.*
 - Andrés:** *Vale, pero con una condición: que nadie me interrumpa durante ese tiempo. Es mi tiempo y lo quiero aprovechar. Y otra cosa, ise llama antes de entrar al cuarto!*
 - Madre:** *De acuerdo. Pero yo no te controlo el tiempo; lo deberás hacer tú. Para ello, te pondré un cronómetro junto al ordenador. Abusar del tiempo con el ordenador implica no conectarse al día siguiente.*

Madre e hijo se comprometen a algo. El primer paso ya está dado. Han llegado a un acuerdo. Pero, ¿qué pasa cuando el hijo no cumple con su parte del trato?

¿Y si tu hijo no cumple con su parte de la negociación?

Para animarlo a respetar el acuerdo, **es imprescindible que los padres elogien y valoren cualquier pequeño esfuerzo que haga su hijo**. Si no se olvida de ponerse la alarma del reloj para controlar el tiempo, díselo. Si saca el fregaplatos (aunque sea para poder conectarse al Messenger), díselo: *Me parece muy responsable por tu parte organizarte para poder conectarte al ordenador esta noche. Me gusta tu actitud y quiero que lo sepas.* Son solo dos frases pero de enorme impacto en tu hijo.

Pero si no cumple con su parte del pacto, puedes hacer lo siguiente:

- **Avísale, en positivo**, valorando su esfuerzo, pero dejando muy claro que si no respeta el acuerdo tendrá que asumir las consecuencias. *Lo has hecho bien hasta ahora pero desde hace unos días no estás cumpliendo con tu parte del trato. Sé que es muy difícil desconectar el ordenador cuando suena la alarma del reloj pero, si quieres que lo hagamos a tu manera, deberás esforzarte más y respetar el tiempo establecido. Si no cumples con este pacto el resto de la semana, tendré que revocar este privilegio.*

- Si esto no es suficiente y tu hijo vuelve a infringir el pacto, es el momento de **aplicar las consecuencias, en este caso**, quedarse sin ordenador durante un determinado periodo de tiempo. Tu hijo debe saber que si no es capaz de respetar los acuerdos pactados, tú volverás a tomar el control de la situación, aplicando tu criterio. *Hemos intentado hacerlo a tu manera durante todo este tiempo pero veo que no eres capaz de respetar nuestro acuerdo. Hasta dentro de dos semanas no podrás conectarte al Messenger. Entiendo que te cueste aceptar esta medida pero has tenido tu oportunidad de demostrar que eres responsable para mantener nuestro acuerdo y no lo has hecho. Dentro de dos semanas lo volveremos a intentar. Me encantaría no tener que llegar a esto pero no has sabido hacer buen uso de tu libertad y ahora tendrás que asumir las consecuencias.*
- Al cabo de las dos semanas vuelve a intentarlo. Si no cumple de nuevo con su parte del trato, dile que hasta dentro de un mes o incluso un par de meses no volverás a intentarlo. Y añade que si no es capaz de actuar de forma responsable, entonces dejarás de negociar con él.

Perder un privilegio ayuda a los hijos a replantearse las cosas, a pensar en su comportamiento anterior, a valorar lo perdido, a plantearse metas y objetivos.

Consejos prácticos para negociar con éxito con tu hijo

- Negociar es eficaz cuando tu hijo sabe que, si no cumple con la negociación, vas a ser inflexible con las consecuencias. Por eso, **no negocies cualquier cosa ni a cualquier precio**. Va en juego tu prestigio y tu autoridad ante los ojos de tu hijo. Lo que se establece en el acuerdo se ha de cumplir a toda costa. Si tu hijo no cumple, ha de asumir las consecuencias pero si tú no cumples puede que pierdas por el camino parte del respeto de tu hijo.
- No siempre falla la negociación por culpa de nuestros hijos. Muchos padres se obcecán en sus premisas sin darles ninguna oportunidad de explicación sus hijos. **Para negociar, la primera premisa, es saber escuchar**. Escucha aunque no estés de acuerdo. No interrumpas. Dale su tiempo para explicarse y anímale a hacerlo.
- **No pretendas negociar cuando llegas exhausto del trabajo o cuando tienes a flor de piel los nervios**, ya sea por culpa de tu hijo o por otro motivo. En estos casos sepárate de él. Relájate y, si es necesario, negocia con él al día siguiente. No permitas que la negociación se convierta en una pelea. Tu objetivo no debe ser solo negociar con tu hijo para impartir disciplina sino también enseñarle pautas para que aprenda a negociar. Si le gritas o acabáis más enfadados que cuando empezasteis, habrás perdido por duplicado: la negociación y la oportunidad de ser un buen modelo para tu hijo.
- **Busca un lugar tranquilo y sin distracciones**. No puedes negociar si estás hablando con tu hijo y escuchando la televisión al mismo tiempo, además de que es una falta de respeto hacia él.
- **No es necesario sentarse uno frente al otro**. Quizá es más conveniente negociar con posibilidad de movimiento. De esta manera la conversación resulta menos formal y menos violenta.

- Recuerda que tú eres el adulto. Si la negociación cambia de derrotero y tu hijo te está poniendo nervioso, lo mejor es parar en seco la conversación y posponerla para el día siguiente. No sirve de nada intentar dialogar, y muchísimo menos negociar, si alguna de las dos partes está a punto de perder el control o ya lo ha perdido. Tú has de reconducir el hijo del dialogo, por lo tanto **vigila tu vocabulario y tu tono de voz**. Son dos herramientas que pueden ayudarte a llegar al final de la negociación.

Más consejos prácticos para negociar con éxito con tu hijo

- **Estás negociando, no dando sermones.** No es el momento de recriminar ni juzgar sino de negociar. No saques otros asuntos que puedan aumentar la confrontación.
- **Durante el proceso de negociación trata a tu hijo como a un adulto, y házselo notar.** Trátalo como si estuvieras negociando con un amigo o un compañero del trabajo. Esta imagen mental te ayudará a mantener las formas durante todo el proceso y a dirigirte a él con el respeto que merece.
- **Una manera de evitar el tono autoritario o dogmático** es expresarse introduciendo las frases con expresiones como: "*¿Qué te preocupa?*", "*Yo creo que*", "*Me gustaría que*", "*En mi opinión*", "*Me preocupa que*", etc. En cambio, resulta poco conciliador iniciar las frases con expresiones como: "*Tienes que*", "*Es necesario que*", "*Cuando yo tenía tu edad*"
- **No hace falta que tu hijo tome la iniciativa.** Si no se decide o no tiene intención de negociar, da el primer paso.
- **Es preferible que el diálogo se realice entre el hijo y un progenitor.** Si el hijo se siente en minoría frente al padre y la madre, puede verse acorralado y actuar a la defensiva.
- Hay que pensar en la posibilidad de que **participe un mediador** en el caso de que la actitud desafiante de tu hijo pueda hacerte perder los nervios en una conversación. En algunas ocasiones, uno de los miembros de la pareja puede actuar como mediador entre el hijo y el progenitor en conflicto. Si esta medida no es suficiente y dependiendo de la intensidad y del tema a debatir, quizás sea necesaria la colaboración de un familiar, del profesor o tutor del alumno o de un profesional de psicología