

¿CÓMO NEGOCIAR LA RESOLUCIÓN DE UN CONFLICTO?

Tu hijo quiere salir cada tarde con sus amigos y a ti te parece excesivo. Al principio lo hablasteis y ahora lo discutís. Tenéis un conflicto en casa. Cada día os enzarzáis más y la cosa va a peor. Él dice que hablar contigo es como estar delante de una pared. Tú piensas de él exactamente lo mismo. Cuando llegamos a una situación como ésta, o similar, la mejor alternativa es negociar. Los dos ganaréis y perderéis algo pero, al menos, llegaréis a un acuerdo.

En casi todas las familias surgen discrepancias, pero a veces las diferentes opiniones o maneras de entender el mundo chocan frontalmente y generan tensiones que sufren todos los de casa. En ocasiones, esta tensión acaba en un conflicto entre padres e hijos. Los problemas pueden surgir del desinterés por los estudios, de los horarios, las formas de vestir, la colaboración en casa o el uso del dinero o del tiempo libre.

Algunas veces intentamos modificar la conducta de nuestros hijos adolescentes con castigos, reprimendas y amenazas, pero entonces la superación del conflicto es tan sólo aparente. Cuando no podemos más, decidimos abandonar la lucha, dejamos a nuestros hijos por imposibles: "No le gusta estudiar", "Es muy nerviosa", "No puede controlar su pronto", "No le gustan las tareas de casa..." Con éstas y otras frases similares manifestamos nuestro abandono por la causa. Resolvemos el conflicto con la rendición total mientras guardamos en el corazón un cierto sentimiento de rencor y de culpa. O, mejor dicho, no resolvemos el conflicto.

¿Podemos hacer otra cosa? Desde luego. **La alternativa es la negociación**, es decir, no hay vencedor ni vencido, ambas partes ganan y pierden algo. **Negociar consiste en discutir un asunto para llegar a un acuerdo que suponga una satisfacción para ambos.** Es un ejercicio de tolerancia y de convivencia, es una forma de educación para la paz.

Generalmente no estamos muy entrenados para llegar a acuerdos con los demás. La negociación requiere orden y paciencia y, sobre todo, voluntad de pactar una solución al conflicto. Es conveniente tener presente en qué va a basarse el **proceso de negociación** y cuáles van a ser las **condiciones de negociación** antes de dar cualquier paso.

PROCESO DE NEGOCIACIÓN

Para que el intento sea útil conviene realizar una serie de acciones en un orden más o menos determinado. En ocasiones un error conduce a un fracaso. Ésta podría ser la secuencia idónea:

1. No hace falta que nuestro hijo tome la iniciativa. Si no se decide o no tiene intención de negociar, **demostramos nosotros el primer paso**. Debemos servirle de ejemplo y qué mejor manera que plantearle una negociación que, probablemente, servirá para resolver próximos conflictos, dentro o fuera de casa.
2. Es preferible que el diálogo se realice **entre dos personas**, por ejemplo entre el padre y la hija. No es muy conveniente que se produzca entre la hija y los dos padres ya que podría verse acorralada y actuar a la defensiva.
3. Hay que pensar en la **posibilidad de que participe un mediador** en el caso de que el disgusto o la actitud desafiante de nuestro hijo pueda hacernos 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. En ese caso deberá convencer al hijo para que hable con su padre/su madre, o viceversa, ya que a veces también somos los padres quienes nos obcecamos y no queremos llegar a acuerdos.

Durante la conversación, el mediador debe actuar de manera neutral, procurando rebajar la tensión y evitando que el diálogo adquiriera un tono irritado. Si llegamos a la conclusión de que necesitamos un mediador y los padres no podemos hacer este papel, según la intensidad y tema del conflicto, podemos buscar la colaboración de un familiar, del profesor o tutor del alumno o de un profesional de psicología.

4. **Expresar nuestra posición de partida**, explicar de manera concisa y breve lo que queremos y los sentimientos que nos despierta su actitud. **Escuchar con atención la opinión de nuestro hijo o hija**. La posición de partida es aquello que queremos que haga y lo que él quiere hacer. Así, por ejemplo, le diremos:

"Nos gustaría que dejaras de salir todas las tardes con esos dos amigos que tienes y que te dedicaras a estudiar". A lo que tal vez respondería: "Yo quiero salir con mis amigos."

5. **Mirar más lejos e intentar explicarnos mutuamente por qué nos interesa esa posición de partida.** Se trata de explicar a nuestro hijo por qué le pedimos que actúe de esa manera y de intentar comprender las razones que nos explica. Es posible que al explicarle nuestra preocupación por su futuro ("nos preocupa mucho pensar que no aprovechas la oportunidad para prepararte y que quizá no logres un buen trabajo"), él nos replique: "Si me quedara en casa, mis amigos no me harían caso y me quedaría sin nadie con quien salir".
6. **Buscar puntos de encuentro y ofrecer alguna compensación a cambio del compromiso.** Es importante en este momento no repetir la posición de partida. Al negociar ya hemos aceptado que tendremos que rebajar nuestras expectativas. Puede ser oportuno lanzar la pregunta: "-Bueno, ¿qué te parece que podemos hacer?-" y si no hay respuesta, adelantarse con alguna oferta: - Entiendo lo que me dices. Si te parece, puedes dedicar una hora al día a estudiar y después salir un rato con tus amigos. Si cumples con ese mínimo, no diremos nada más sobre tus salidas."
7. **Valorar las posibles contraofertas** y ceder, si es posible, en alguna de sus condiciones.
8. **Aceptar el mejor acuerdo posible y valorarlo positivamente.** Seguramente nuestro hijo se comprometerá menos de lo que nos gustaría, pero aun así el paso es importante. En cualquier caso es importante mostrar agrado por lo que hemos conseguido.
9. **Comprobar y exigir** el cumplimiento del acuerdo. Normalmente tras su compromiso será más fácil, o al menos aceptara de mejor grado una sanción merecida.

CONDICIONES DE LA NEGOCIACIÓN

- Realizar la entrevista cuando tanto él como nosotros estemos en un estado de ánimo relajado, sin nervios ni tensiones.
- Buscar un lugar tranquilo y sin distracciones. No estar, por ejemplo, delante de la televisión.
- El padre o la madre, quien sea que mantenga el diálogo con el hijo, procurará hablar en representación del otro, aunque no esté presente.
- Evitar los sermones y el lenguaje dogmático.
- 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.
- Controlar nuestro vocabulario y tono de voz. Como padres y personas más maduras y preparadas, no deberíamos dejarnos llevar por nuestras emociones. Tenemos que controlar en todo momento la manera de dirigirnos a nuestro hijo, aunque él pierda los nervios. A veces este recurso es el único que nos permitirá llevar al final la negociación y reconducir el hilo del diálogo.