



Negociar amb els fills amb un somriure

LLUÍS VILALTA URREA

PSICÒLEG, TERAPEUTA
FAMILIAR SISTÈMIC I COACH



A mesura que els fills es fan grans cal que progressivament participin en la presa de decisions d'aquelles coses que els afectes a ells i a la família.

La negociació és quelcom que els pares amb fills coneixen molt bé, perquè no sempre els interessos d'uns i altres coincideixen. De fet, en moltes famílies el grau de confrontació és tan persistent que la frustració enterboleix de manera greu la comunicació entre pares i fills. Per això permeteu-me exposar-vos alguns punts que poden ajudar-vos a millorar l'inestimable art de la negociació.

1. Educar la capacitat de negociar i l'acceptació de que no sempre es pot tenir el que un vol, no és una tasca que hem de començar en l'adolescència, sinó molt abans. **Als 7 anys ja hauríem d'haver assentat unes bases per a la negociació i la comunicació pacient i amable.** Per això, és convenient haver provocat conscientment ja abans algunes situacions on els fills hagin d'aprendre a negociar i acceptin la valoració raonada del perquè SÍ o el perquè NO.

2. El principi bàsic que ha de presidir tota negociació és el

36 GUANYAR/GUANYAR. No es tracta

que el fill guanyi sempre i que els pares només es sacrifiquin. Tampoc es tracta de que els pares sempre imposin la seva voluntat. La bona solució és aquella en que tots hi sortim guanyant.

3. Cal considerar sempre els **interessos i necessitats d'ambdues parts**, tenint en compte que el que pels pares és una necessitat no sempre ho és pels fills. Des de les necessitats (també el joc i el descans ho són, no ho oblidem), és més fàcil entendre's.

4. Per entendre's cal primer això: **entendre, i després fer-se entendre.** Si com a pares donem exemple d'escolta activa (activa=demostro i l'altre s'adona que l'entenc), serà més fàcil que els fills s'emmirallin i incorporin aquesta habilitat social també en la seva manera de comunicar.

5. **Metodologia:** Primer cal plantejar perquè una situació és conflictiva per una o ambdues parts i centrar-se en les necessitats, tal com he comentat abans.

Després es posen damunt la taula totes les diferents solucions que se'ns acudeixin, com si fos una pluja d'idees. S'escriu cadascuna de les solucions aportades i després es valoren.

6. Per acabar, tenir present que, si hi ha discrepàncies de criteris entre els pares, això representa una esclatxa enorme per poder establir una comunicació fluida amb els fills. **En primer lloc, qui ha d'aprendre a negociar és la parella per a resoldre la divergència dels seus diferents criteris educatius.**



Lluís Vilalta Urrea

www.espaisistemic.net

Psicòleg, terapeuta familiar sistèmic i coach