

METODO DE LA CONCERTACION

Hemos visto que cuando el problema está en el padre, la técnica a usar es "Mensajes del Yo". Que cuando el problema está principalmente en los hijos, los padres deben usar el método de la "Escucha Activa". Lo que vamos a examinar en este documento es cuando el problema está en la relación padres-hijos, es decir, tanto padres como hijos participan en la misma medida del problema y la forma de abordarlo es mediante el empleo del Método "Nadie pierde", o Método de la Concertación.

Todos los padres experimentan conflictos en las relaciones con los hijos en más de una ocasión. Para ciertos padres esta experiencia es constante. Los conflictos son el resultado inevitable de las relaciones entre cada persona en particular y están íntimamente ligados conforme a lo que hemos aprendido en el pasado.

Estos conflictos entre las necesidades de los padres y las de los hijos son *"inevitables en toda familia"* y tienden a ocurrir con bastante frecuencia. Van desde diferencias sin importancia hasta peleas, disgustos, etc. Son problemas de "relación" entre padres e hijos pues están involucrados en el problema y las necesidades de las dos partes están en juego. **LA RELACION POSEE EL PROBLEMA".**

La forma de resolver los conflictos constituye posiblemente el factor más crítico de las relaciones padres-hijos. Desafortunadamente, la mayoría de los padres trata de resolverlos mediante el empleo de dos acercamientos básicos (GANAR O PERDER), los cuales son ineficaces y peligrosos para los chicos, así como para la relación. Pocos padres aceptan que el conflicto sea parte de la vida y no necesariamente algo malo.

"CONFLICTO" :

En nuestro contexto significa *"el antagonismo o desacuerdo entre dos o más personas"* cuando

- a) sus "comportamientos" interfieren con la satisfacción de las necesidades de otras personas, o
- b) cuando sus "valores" no están de acuerdo.

La mayoría de los padres ve el conflicto como algo que tien que evitarse a toda costa, ya sea que se trate de un conflicto entre ellos, entre sus hijos y ellos, o entre sus hijos.

Cuando dos o más personas coexisten, el conflicto tiende a surgir por el simple hecho de que esas personas son diferentes, piensan de distinta manera, poseen necesidades y deseos diferentes y algunas veces esas necesidades no se acoplan.

Los conflictos no tienen que ser necesariamente malos o negativos: existen como una realidad en cualquier relación. De hecho, una relación sin conflictos aparentes puede ser enfermiza más que una en la cual los conflictos sean frecuentes. Un buen ejemplo es un matrimonio en el cual la esposa siempre está al servicio del esposo dominante o viceversa, o en una relación padre-hijo, en que éste tiene tanto miedo de su padre que no se atreve a contradecirle en nada por miedo a las represalias o perder su favor.

El factor crítico de toda relación es : cómo se resuelven los conflictos y no cuántos conflictos tienen lugar. Los conflictos pasados, para la mayoría de las personas se convirtieron en luchas de poder, en las cuales alguien tenía que ganar y alguien tenía que perder. Inevitablemente las relaciones resultaban afectadas. Durante su vida, en gran parte de sus relaciones, las personas han empleado **MÉTODOS DE GANAR Y PERDER** para la resolución de los conflictos, lo cual significaba invariablemente que alguien ganaba y alguien perdía. En realidad existen dos Métodos de Ganar y Perder :

A. M E T O D O I :

"Yo, padre, gano; Tú, hijo, pierdes"

"Cuando tiene lugar un conflicto entre padre e hijo, aquel decide qué solución se debe dar, esperando que el hijo la acepte. Si éste se resiste, el padre amenaza con emplear (o realmente emplea) la fuerza y la autoridad para coaccionar al hijo". EL PADRE GANA; EL HIJO PIERDE.

El siguiente conflicto, entre un padre y su hijo, fue resuelto mediante el **METODO I**:

Pilar : *Adiós, me voy a la escuela.*

Padre : *Cariño, está lloviendo y no te has puesto el impermeable.*

Pilar : *No lo necesito.*

Padre : *¿Que no lo necesitas? Te vas a empapar y vas a echar a perder tu ropa o te vas a resfriar.*

Pilar : *No está lloviendo tan fuerte.*

Padre : *De todas formas.*

Pilar : *Bien, no quiero ponerme el impermeable. Odio los impermeables.*

Padre : *Pero cariño, sabes que estarás más caliente y seca si lo usas. Así es que, por favor, ve a ponértelo.*

Pilar : *Odio ese impermeable... ¡No me lo voy a poner!*
 Padre : *¡Ahora mismo vas a ir a tu habitación y te vas a poner el impermeable! No voy a permitir que vayas a la escuela sin impermeable en un día como este.*
 Pilar : *Pero no me gusta....*
 Padre : *Nada de "peros"... si no te lo pones nos vamos a ver las caras tu madre, tú y yo.*
 Pilar : *(Enfadada) Está bien. ¡Tú ganas! ¡Me pondré ese estúpido impermeable!*

El padre se salió con la suya. Su solución (que Pilar usara su impermeable) prevaleció, aún cuando Pilar no estaba de acuerdo. El Padre ganó y Pilar perdió. Ella no estaba contenta con la solución, pero se rindió al ver que su padre estaba dispuesto en hacer uso de su autoridad (castigo).

B. METODO II

"Tú, hijo, ganas. Yo, padre, pierdo".

"Cuando tiene lugar un conflicto entre padre e hijo, por lo general, el padre hace un esfuerzo inicial para persuadir al niño a fin de que acepte su solución. Cuando el niño se resiste, el padre se da por vencido y permite que el niño se salga con las suyas". EL HIJO GANA; EL PADRE PIERDE.

El Método II funcionaría de la siguiente forma en el conflicto del impermeable :

Pilar : *Adiós, me voy a la escuela.*
 Padre : *Cariño, está lloviendo y no te has puesto el impermeable.*
 Pilar : *No lo necesito.*
 Padre : *¿Que no lo necesitas? Te vas a empapar y vas a echar a perder tu ropa o te vas a resfriar.*
 Pilar : *No está lloviendo tan fuerte.*
 Padre : *De todas formas.*
 Pilar : *Bien, no quiero ponerme el impermeable. Odio los impermeables.*
 Padre : *Pero cariño, sabes que estarás más caliente y seca si lo usas. Así es que, por favor, ve a ponértelo.*
 Pilar : *Odio ese impermeable... ¡No me lo voy a poner!. Si me fuerzas a que me lo ponga me voy a enfadar contigo.*
 Padre : *¡ Vale ! Vete a la escuela sin el impermeable, no voy a discutir contigo... ¡Haz lo que quieras! (Tú ganas).*

Pilar fue capaz de salirse con las suyas : ella ganó, su padre perdió. Ciertamente que el padre no estaba contento con la solución, así que se rindió ante la amenaza que le lanzó la hija (el que se enfadaría con él).

* * *

Tanto el Método I como el Método II tienen similitudes, aún cuando los resultados son totalmente diferentes. En los dos Métodos, cada individuo quiere que las cosas se hagan a su manera y trata de persuadir al otro para que acepte su solución.

La actitud de cada persona en ambos métodos es : *"quiero que las cosas se hagan a mi manera y estoy dispuesto a conseguirlo"*. En ambos métodos se trata de una falta de consideración y de respeto de las necesidades del otro. En ambos, uno se retira sintiéndose vencido y enfadado a causa del sentimiento de ser derrotado.

A. 1 Efectos que produce el uso del Método I :

Para hacer que los hijos acepten y apliquen una decisión impuesta por los padres y a la cual se oponen, se requiere necesariamente de "Poder", ya sea empleándolo o amenazando con usarlo. El problema está en que para que funcione el poder sobre los hijos, éstos deben de ser muy dependientes de nosotros y que seamos fuente de recompensas para ellos.

De ahí que en los hijos se produzca :

- Una reducción de la comunicación con los padres.
- Adulaciones y otras reacciones para congraciarse (típico "niño sí").
- Recurren a la mentira, al engaño, a echar la culpa a sus hermanos, etc., ante la amenaza del castigo.
- Sumisión y conformidad que provoca en los niños falta de iniciativa y poca creatividad.
- Rebelión y desafío internos cada vez que son oprimidos.
- Motivación baja para encontrar una solución.
- Hacer lo que se les obliga nada más y, además, a regañadientes.
- Se les niega la posibilidad de la autodisciplina y la autorresponsabilidad.
- Hijos "poco cooperativos". La cooperación nunca puede lograrse mediante la fuerza.

Indudablemente los padres logran que se cumplan sus órdenes y mandatos casi inmediatamente, pero hay multitud de órdenes que no se pueden supervisar su cumplimiento, de ahí que tengan que perder mucho tiempo en averiguar si han sido y cómo han sido cumplidas. Y no sólo eso, sino que les tienen que recordar continuamente que "aquello" hay que hacerlo, como consecuencia de la falta de motivación que los hijos tienen en realizar las órdenes que se han visto obligados a cumplir.

B. 1 Efectos que produce el uso del Método II :

Los hijos a los que se les permite hacer lo que quieren no serán tan rebeldes, dependientes, agresivos, sumisos, conformistas, aduladores, etc., propios del Método I, pero el Método II alienta al chico a emplear su "fuerza" sobre sus padres para ganar a expensas de ellos.

- Estos hijos aprenden a usar los berrinches para dominar a sus padres.
- Saben cómo hacerlo para que sus padres se sientan culpables.
- Aprenden a decirles cosas desagradables y humillantes.
- Son los típicos "niños consentidos", con grandes dificultades en las relaciones con sus semejantes.
- No respetan la propiedad y sentimientos de las otras personas. Son siempre "YO".

* * *

Son pocos los padres que emplean exclusivamente el Método I y II. En muchos hogares un padre depende en gran medida del Método I, mientras que el otro se inclina por el Método II. Los hijos que crecen en este tipo de hogar, están muy propensos a desarrollar problemas emocionales graves.

Algunos padres comienzan usando el Método II, pero cuando el chico crece y se hace cada vez más independiente y ven que se les escapa de las manos, cambian gradualmente al Método I.

Otros padres comienzan utilizando el Método I y gradualmente cambian al Método II; esto es muy frecuente cuando los padres tienen un hijo que desde temprana edad se resiste y rebela contra la autoridad de los padres; los padres por temor a que aquello sea un infierno, empiezan a darse por vencidos y el hijo a salirse con la suya.

También existen padres que practican em Método I con su primogénito y cambian al Método II con el segundo, o viceversa, esperando que dicho Método funcione mejor. Ello provoca que uno de los hijos piense que al otro hermano se le está favoreciendo.

En definitiva, "el uso del poder en los Métodos I y II, daña a quien los usa, tanto como a aquellos sobre quienes se usa".

* * *

C. METODO III. LA CONCERTACION

"NADIE PIERDE"

Es la alternativa a los Métodos "Gana-Pierde" para la resolución de conflictos. Es un método que produce soluciones que traen la satisfacción mutua de las necesidades. Este Método, en principio, no es nada nuevo para nadie, porque lo usamos con bastante frecuencia cuando la relación para las personas no es conflictiva. La pena es que la usamos cuando existe un conflicto.

Lo suelen usar los niños cuando se ponen de acuerdo qué juego van a practicar. El esposo y esposa en cualquier tarea de la casa. Los amigos en ponerse de acuerdo a qué discoteca ir, a dónde ir de vacaciones, qué va a llevar cada uno de comida y bebida a la reunión. Los empresarios y sindicatos para ajustar el nivel salarial, etc.

Este método es empleado con frecuencia para resolver conflictos entre personas *"que poseen un poder igual o relativamente igual"*. Así pues, el Método "Nadie Pierde", requiere que cuando una persona (los padres) tiene más poder que la otra haga el compromiso de no usarlo.

METODO "NADIE PIERDE" :

"Cuando tiene lugar un conflicto entre padre e hijo, el padre le pide al niño que participe en una búsqueda conjunta de soluciones aceptables para ambos. Cualquiera puede proporcionar soluciones, las cuales serán evaluadas. Finalmente se toma una decisión a partir de la mejor solución dada. Entonces deciden cómo se llevará a cabo. No se necesitan chantajes, por lo que no emplea ni la fuerza ni la autoridad".

Veamos la forma en que aborda el Método III el conflicto sobre el impermeable :

Pilar : *Adiós, me voy a la escuela.*

Padre : *Cariño, está lloviendo mucho y no te has puesto el impermeable.*

Pilar : *No lo necesito.*

IDENTIFICACION

Padre : *Creo que está lloviendo mucho y me preocupa que se eche a perder tu ropa o que te vayas a resfriar, eso nos afectaría a todos.*

DEL

Pilar : *Pero no me quiero poner el impermeable.*

PROBLEMA

Padre : *Parece ser que definitivamente no quieres ponértelo.*

Pilar :	<i>Así es, lo odio.</i>	POR MEDIO
Padre :	<i>Realmente te fastidia ese impermeable.</i>	
Pilar :	<i>Ajá, es de cuadros....</i>	DE LA
Padre :	<i>¿Te molesta algo de los impermeables a cuadros?</i>	
Pilar :	<i>Sí, nadie de mi colegio usa impermeable a cuadros.</i>	ESCUCHA
Padre :	<i>No quieres ser la única que se pone algo diferente.</i>	
Pilar :	<i>Claro que no. Todos usan impermeables lisos...ya sea azul, blanco o verde.</i>	ACTIVA
Padre :	<i>Ya veo. Bien, creo que tenemos un problema. No quieres usar tu impermeable porque es a cuadros, y yo no puedo aprobar que salgas así y vayas a resfriarte. ¿Se te ocurre algo que podamos hacer para que se solucionen las cosas de manera que los dos lo aceptemos? ¿Cómo podríamos hacer para que los dos quedemos contentos?</i>	BUSQUEDA Y EVALUACION
Pilar :	<i>(Pausa) Posiblemente mamá pueda prestarme su abrigo corto.</i>	DE LAS
Padre :	<i>¿Cómo es? ¿Es liso?</i>	
Pilar :	<i>Sí, es blanco.</i>	SOLUCIONES
Padre :	<i>¿Crees que te permitirá usarlo hoy?</i>	
Pilar :	<i>Le voy a preguntar. (Regresa a los pocos minutos con el abrigo puesto; las mangas son un poco largas pero las enrolla hacia arriba). Mamá dice que está bien.</i>	TOMA DE DECISIONES
Padre :	<i>¿Estás contenta con esto?</i>	
Pilar :	<i>Claro.</i>	LLEVA A CABO
Padre :	<i>Bien, estoy seguro que te mantendrá seca. Por lo tanto, si te satisface esa solución, también estoy de acuerdo.</i>	LA
Pilar :	<i>Bueno, hasta luego.</i>	
Padre :	<i>Hasta luego. Que te vaya bien en la escuela.</i>	SOLUCION

* * * * *

Veamos otro ejemplo del Método III :

La televisión estaba interfiriendo con la hora de la cena. Los niños querían salir corriendo con sus platos hacia la televisión o ni siquiera se molestaban por venir a la mesa. Hubo mucha tensión a causa de esto. Durante una sesión familiar de resolución de conflictos saqué esto a relucir. La televisión era un problema debido a :

- | | |
|---|---|
| <p>* Me gustaba hablar con mis hijos a la hora de la cena para que me contaran cómo les había ido en el colegio y yo les hablaría de lo que había hecho. Me molestaba no poder hacerlo.</p> <p>* Para mi esposa era un problema preparar la cena, mantenerla caliente y saber a qué hora servirla.</p> <p>* Si tratábamos de obligarles a que cenaran sentados a la mesa, entonces, el ambiente estaba tenso y nadie disfrutaba la comida; si cenaban en la sala, frente al televisor, tanto mi esposa como yo nos sentíamos mal porque no podíamos hablar con ellos.</p> | <p>IDENTIFICACION
DEL
PROBLEMA</p> |
| <p>* En respuesta los niños expresaron sus necesidades :</p> | |
| <p>a) los mejores programas para su edad pasaban en televisión entre las siete y las nueve de la noche.</p> <p>b) empezaban a ver un programa que les gustaba y era entonces cuando les llamábamos a cenar. Les parecía injusto. Si la cena fuese todos los días a la misma hora, entonces no habría problemas.</p> | <p>BUSQUEDA
DE
SOLUCIONES</p> |
| <p>* Comenzamos a buscar soluciones :</p> | |
| <p>1. La cena podría estar lista a una hora más o menos fija. A mi esposa le parecía bien. Los niños no verían la televisión a esa hora.</p> <p>2. Por lo general, había dos noches en la semana en las que yo tenía que trabajar. Mi esposa dijo que le parecía bien que los días que yo no estuviera en la casa cenaran viendo la televisión. Me pareció apropiado.</p> <p>3. Los niños propusieron no ver la televisión durante la semana. Estuve a punto de caerme de espaldas. Mi esposa y yo dijimos que eso no nos parecía bien, debido a que nos parecía demasiado exagerado. Lo más probable era que no lo pudieran cumplir.</p> | <p>EVALUACION
DE
SOLUCIONES</p> |
| <p>4. Contestaron que se limitarían a ver un solo programa cada noche, de domingo a jueves. Estuvimos de acuerdo, pero quedamos en que podrían ver los "especiales".</p> | <p>TOMA DE
DECISIONES
LLEVAR A CABO
LA SOLUCION</p> |

Resultado :

El problema de la televisión se terminó. Los chicos se escogían con mucho cuidado los programas que querían ver y se limitaron a ver uno solo. Este fue un acuerdo que jamás creíamos que surtiera efecto. Sin embargo, fue maravilloso. Ahora tenemos tiempo para estar en familia. Los niños tienen tiempo para hacer sus tareas y se acuestan más temprano. El problema ha dejado de existir.

EVALUACION

DE LA

DECISION

* * * * *

Pasos que se requieren para el proceso de resolución de conflictos padres-hijos :

(según el Método "NADIE PIERDE")

1. Identificación y Definición del Problema :

- Hay que elegir el momento en que los padres y los hijos no estén ocupados o dispuestos a salir, para que no se produzca ninguna resistencia a ser interrumpidos o retrasados.
- Decir con claridad y concisión que existe un problema que tiene que ser resuelto por el bien de todos. No andar con rodeos.
- Decir al chico con claridad exactamente lo que siente o cuáles de sus necesidades no están siendo satisfechas, o bien, lo que le está molestando. Aquí es totalmente necesario mandar "Mensajes del Yo" : *"Después de que he estado trabajando toda la tarde por tener limpia la cocina, me molesta verla sucia y desarreglada cuando tú llegas de la escuela". "Me pesa tener que hacer tanto trabajo en casa cuando tú deberías ayudarme en algo".*
- Evitar mensajes que puedan culpar o avergonzar al chico : *"Has sido muy descuidado en las cosas de la cocina". "Sois un montón de haraganes en esta casa".*

Ser muy claros en cuanto al deseo de buscar una solución común y aceptable para todos, con la cual nadie salga perdiendo y las necesidades de todos queden satisfechas.

2. Búsqueda de posibles soluciones al problema

- * Los padres pueden sugerir : *"¿ Cuáles son algunas de las cosas que podemos hacer?". "Pensemos en alguna solución posible al problema".* Partiendo de esto, hay que tener en cuenta lo siguiente :
 - a) Primero, tratar de conseguir qué soluciones aportan los chicos; los padres deben añadir las suyas después.
 - b) Lo más importante es no evaluar, menospreciar o juzgar ninguna de las soluciones ofrecidas. Ya habrá tiempo para eso en la siguiente etapa. Hay que aceptar todas las ideas como posibles soluciones. Nunca ponga el apelativo "buena" a una solución, porque ello puede ser interpretado que las otras no han sido tan afortunadas o buenas.
 - c) Si algún miembro de la familia no ofrece alguna solución, aliéntelo a que contribuya con alguna.
 - d) "Presione" para que se encuentren todas las alternativas posibles, hasta que parezca que ya no es posible sugerir ninguna más.

3. Evaluación de las soluciones dadas :

- * Es el momento de evaluar las diversas soluciones. Los padres pueden decir: *"Está bien, ¿cuál de estas soluciones os parece mejor?". "¿Qué pensamos de las diversas soluciones a las que hemos llegado?". "¿Es alguna de estas soluciones mejor o más prácticas que otras?".*
- * Generalmente, las soluciones se reducen a una o dos que parecen ser las más adecuadas, eliminando aquellas que no son aceptables, con sinceridad, ya sea para los padres o para los hijos (por cualquier razón).
- * Es necesario alentar a cualquiera que no haya participado en la evaluación, pues no se debe partir del supuesto que "el que calla, otorga".

4. Toma de Decisiones :

- * ¡No votar! La votación siempre produce ganadores y perdedores, a menos que el voto sea unánime. El consenso es lo que se debe buscar: que todos estén de acuerdo.

- * Los padres deben continuar probando las soluciones que quedan con relación a los sentimientos de los chicos mediante preguntas como : *"¿Entonces, está bien esta solución?". "¿Todos se sienten satisfechos con esta solución?". "¿Creemos que funcionará y solucionará nuestro problema?"*.
- * Nunca se debe pensar sobre una Decisión como la última e imposible de ser cambiada. Se puede decir: *"Parece que todos estamos de acuerdo con esta decisión; pongámosla en práctica y veamos si realmente soluciona nuestro problema"*.
- * Si la decisión consta de diferentes puntos, es recomendable escribirlos a fin de que no se olviden.
- * Asegúrense de que se comprendió claramente la Decisión y que cada uno está adquiriendo un compromiso para llevar a cabo esa decisión : *"Está bien, esto es con lo que todos estamos de acuerdo y vamos a cumplirlo"*.

5. Llevar a cabo la Decisión :

Después que se ha llegado a una decisión, existe la necesidad de decidir con todo detalle la forma en que se cumplirá la decisión :

- * ¿ Quién hará qué ?
- * ¿ Cuándo lo hará ?
- * ¿ Cómo lo hará ?
- * ¿ Cuándo empezamos ?
- * Cumplimiento de horario....
- * Detalles de limpieza... etc.

6. Evaluación del éxito de la Decisión :

- * Toda decisión necesita ser revisada para ver si funciona o no, cada cierto tiempo.
- * Con frecuencia nos comprometemos en decisiones que después son difíciles de llevar a la práctica.
- * ¿ Ha desaparecido el problema ?
- * ¿ Hemos hecho algún progreso ?
- * ¿ Estamos contentos con lo que hicimos hasta ahora ?
- * ¿ Fue eficaz nuestra decisión ?

Por supuesto, no todas las sesiones de Resolución de Conflictos mediante el Método de "Nadie Pierde" se llevan a cabo siguiendo un orden consecutivo de las seis etapas. Algunas veces los

conflictos se resuelven después que se ha propuesto una sola solución. Algunas veces la solución final surge durante la etapa 3, cuando se están evaluando las soluciones propuestas con anterioridad. Sin embargo, conviene tener en mente las seis etapas.

El objeto del Método III es encontrar soluciones creativas que permitan que todos satisfagan sus necesidades. Cuando una decisión tomada no logra este efecto merece ser descartada y debe buscarse otra. Debe tenerse presente la idea de que se puede fallar, que si las cosas no dan el resultado apetecido o esperado, casi siempre significa que las decisiones fueron malas y no las personas. Las personas han podido cambiar sus necesidades y valores.

C 1. Efectos del uso del Método III :

- a) Incremento del compromiso para ejecutar la decisión, y esto debido a que se utiliza el principio de la "participación". Cuando los hijos participan en una toma de decisiones, lo llevan a la práctica con más motivación que cuando ha sido tomada unilateralmente por los padres. Los chicos sienten que la decisión tomada es también "su" decisión. Responden también favorablemente por el hecho de que sus padres han contado con ellos y no han tenido que recurrir al Método de "Ganar" a costa de ellos.
- b) Las decisiones tomadas son de calidad superior. El Método III pone en funcionamiento el poder de la creatividad, la experiencia y el poder mental de los padres e hijos involucrados en una búsqueda de soluciones del problema.

"Dos cabezas piensan más que una". Esta expresión tiene un gran sentido a la hora de la búsqueda de soluciones.

- c) Las relaciones son más cálidas : los padres e hijos que están en conflicto terminan sintiéndose bien los unos con los otros. En el Método III no está presente el resentimiento propio de los Métodos I y II.

Surge un sentimiento positivo de agrado, de estimación : se deriva del hecho de que cada uno de los componentes de la familia aprecia que el otro esté dispuesto a considerar sus necesidades y se toma el tiempo necesario para buscar una solución que es del agrado de todos.

Hay menos hostilidad, y por lo tanto más amor.

* * * * *

ACTITUDES ESENCIALES PARA UNA BUENA COMUNICACION

* EMPATIA:

Es la capacidad de percibir correctamente lo que piensa y experimenta la otra persona, tal y como él lo hace, para comprender su marco referencial, dejando a un lado nuestros propios puntos de vista, nuestros valores y nuestros sentimientos, comunicándole esta percepción en un lenguaje adecuado. En definitiva, dejar a un lado nuestro propio YO, lo que sólo puede hacer una persona que esté segura de que no se perderá en el mundo extraño del otro y podrá volver a su propio mundo cuando lo desee. Es meterse en la piel, en los zapatos del otro.

Para mejorar nuestro nivel de empatía es importante : darse tiempo a uno mismo para pensar (¿Qué sentimientos acaba de expresar verbal y corporalmente?, ¿Cuál es su mensaje clave?), hacer respuestas breves, empatía en el tono y el modo de expresión, si se tienen dudas de estar comprendiéndole, preguntarle,; hay que ir más allá de lo expresado por el otro para hallar sentimientos y claves ocultas.

La empatía no tiene nada que ver con la simpatía ni la antipatía

* RESPETO O ACEPTACION INCONDICIONAL.

Permitir que cada sea como es y no tratar de hacerlo a nuestra imagen. Para ello es necesario que previamente nosotros nos tengamos respeto y autoaceptación. Implica el aprecio de la dignidad y el valor del otro. Se parte, por tanto, del hecho de la libertad del otro y su derecho a tomar sus propias decisiones. Aceptar a la persona no significa, necesariamente aprobar sus actos. La persona es distinta de los actos que realiza. Los actos serán buenos o malos, convenientes o no, pero la persona es valiosa en sí, independientemente de su conducta, actitud o capacidad. Cada uno tiene su propio ritmo, sus necesidades, sus límites.

Se consigue viendo al otro como único, irrepetible, incomparable, valioso en sí, no por lo que hace o deja de hacer, comunicándole nuestra fe en él y sus capacidades para resolver sus propios problemas, sin moldearlo, compararlo, evaluarlo.

* AUTENTICIDAD.

Ser uno mismo, actuando como realmente somos, siendo consecuentes con lo que pensamos, sentimos. No consiste en mostrar todo nuestro ser, nuestros pensamientos y sentimientos, sino en actuar como somos, pensamos y sentimos. Implica ser espontáneo, evitar autodefenderse, no distorsionar nuestros propios mensajes y sentimientos o los suyos, vivir aquí y ahora, ser consistentes, asumir nuestras propias contradicciones.

* CONCRECION

Supone la expresión específica del mensaje en términos concretos, claros, precisos, en lo que se refiere al contenido y al sentimiento, sin ocultarse en teorías abstractas, generalizaciones, impersonalizaciones, evitando ambigüedades, etc... No busquemos adivinos ("no, si tu ya me entiendes... esto es lógico, si sólo con verlo...qué te voy a explicar yo a tí...")

LAS NECESIDADES BASICAS

Las tres necesidades básicas para crear el clima adecuado en la educación de nuestros hijos:

- Necesidad de seguridad.
- Necesidad de aceptación.
- Necesidad de sentido.

NECESIDAD DE SEGURIDAD: Se logra con AMOR.

El niño nace inseguro y para que tenga autoestima (cómo se percibe a sí mismo, independientemente de sus cualidades objetivas) ha de ser amado y estimado por los demás, de manera incondicional. No se puede pasar a los hijos la factura del Amor que les hemos dado ("Con todo lo que me he sacrificado por tí....")

No basta que le quieran, él tiene que percibir que le quieren. El niño percibe entonces que le quieren y que no le van a abandonar.

- El niño necesita padres seguros para sentirse seguros, no unos padres cabezotas o autoritarios, sino comprensivos y congruentes. Eso les ayuda a saber a qué atenerse con claridad. Ni autoritarismo ni permisividad.

- Normas estables y congruentes para saber a qué atenerse. No valen esos padres que se saltan las normas cuando no está el policía o el jefe, que se ufanan de su rebeldía juvenil pero que no permiten a sus hijos que sean rebeldes. Hay que desarrollar su espíritu crítico, dar explicaciones de las normas, etc...

- Hacerles sentir que se les quiere: al principio con el tacto, luego valorando sus cualidades. La excesiva exigencia es enemiga de la aceptación.

NECESIDAD DE ACEPTACION. Se logra con INCONDICIONALIDAD.

Es primordial que se sientan aceptados incondicionalmente, que sientan que se cree en ellos, que se les valora y se cree en su capacidad de resolver sus problemas.

Aceptarlo como es, no como me gustaría que fuera. En este sentido hay mensajes que matan. Hay que aceptar los límites de los Hijos:

- Su sexo: niño, niña, heterosexual/homosexual.
- Su físico: gordo, flaco, alto, bajo, guapo, feo, paralítico, ciego...
- Sus notas.

Sin proyectar nuestros sueños sobre ellos, ni nuestras frustraciones: títulos, carreras, estudios, profesiones, trabajos...

Para algunos padres el fracaso de sus hijos los perciben como fracasos propios.

A un hijo no se le quiere por esto o por lo otro, sino POR EL. Porque me sale del alma. TE QUIERO PORQUE TE QUIERO.

Claro, para aceptar los límites de nuestros hijos hemos de aceptar nuestros propios límites, para no proyectar nuestros complejos y carencias sobre ellos: VIVIR Y DEJAR VIVIR.

Aceptar que cada hijo sea distinto, no compararlo con nadie ("Aprende de tu primo"; le estamos diciendo realmente: Yo te querría si fueses como tu primo, como otra persona). CUANDO NOS HICIERON ROMPIERON EL MOLDE.

Aceptar, en fin, el propio ritmo de crecimiento.

"La persona es lo menos comparable con cualquier otro ser del Mundo porque solo puede ser comparado consigo mismo" (Munier, padre del personalismo).

NECESIDAD DE SENTIDO: Se enseña por CONTAGIO, VIVIENDO.

La Vida vale la pena vivirla si se vive como valor, de ahí la necesidad de educar en valores. Hoy no se educa en valores ni en utopías; hay pocas vocaciones de águilas y muchas de aves de corral. Hoy sólo se enseña a ganar dinero, a lo práctico e inmediato.

Se aprende por CONTAGIO: con el ejemplo, siendo modelos, manteniendo la coherencia entre actitudes e ideas (Los niños siguen lo auténtico no lo falso). Nuestros hijos tienen todo el derecho a pedirnos explicaciones de por qué están aquí y para qué les hemos traído aquí. Para eso debemos saber nosotros para qué estamos aquí, de dónde venimos y adónde vamos. Dice Chaboneau: "Es una irresponsabilidad traer hijos al Mundo si al mismo tiempo no se les dice para qué han venido a este Mundo".

Se puede hablar de los valores desde dos perspectivas, que no son contrarias sino complementarias: desde la Humanista y desde la Religiosa (que forma parte de la esencia humana, sin ella el hombre no está completo).

Es esencial que nuestros hijos aprendan de nosotros valores fundamentales como la Solidaridad, el Amor, la Alegría de vivir, la ilusión por las cosas sencillas, el gusto por el trabajo bien hecho, el sano afán de superación, la admiración por las cosas más insignificantes de la vida, la Justicia, la Honestidad, la Rectitud, la Paz, la No-violencia, la Ecología, etc...

Siempre desde la tolerancia a posturas e ideas suyas personales. Pero no podemos ser neutrales o indiferentes, porque la sociedad no es indiferente ni neutral. A veces, creyendo más respetuosa la postura de dejar que ellos elijan cuando tengan edad suficiente solo logramos que mientras tanto otros hagan nuestro papel (TV, Medios de comunicación, Comics, amigos de la calle...)

Ahora bien, NO podemos educar para la no violencia si en nuestra casa siempre hay riñas, gritos, peleas, insultos...

NO podemos educar para la tolerancia si siempre estamos criticando a los demás, poniendo mote...

NO podemos educar en la alegría si estamos siempre tristes, desganados, sin ilusión...

NO podemos educar en la Verdad si cuando nos interesa mentimos, engañamos, ocultamos o no decimos toda la verdad. Decía el Bernanos: "La Verdad que no remueve todo por dentro no es Verdad".

Nuestro principal deber para con nuestros hijos es ser nosotros FELICES, para que ellos también lo puedan ser. Hay que enseñarles que lo importante no es TENER sino SER. Sin embargo, cuantas veces nuestros comentarios y consejos no encierran lo contrario: estudia que el día de mañana seas alguien importante, con posición y dinero, cástate con un buen partido no con ese que es un don nadie...

Hay que enseñarles actitudes sanas ante la frustración: no se les puede conceder todo, protegerles totalmente, porque la Vida está llena de alegrías y de sinsabores.

Desde la dimensión religiosa, sea cual sea nuestra experiencia religiosa, a muchos padres se les plantea el problema de qué y cómo enseñarles sus valores religiosos a sus hijos. En primer lugar hay que adaptar a ellos nuestros conceptos y ritos, con el peligro de que si nuestros conceptos son erróneos (teológicamente) transmitiremos nuestros errores a nuestros hijos y perderán su interés o atractivo (Dios castigador versus Dios Amor).

Ofrecerles solo una religiosidad externa que no compromete a nada es el primer paso para provocar su confusión y desinterés. Las celebraciones (bautizos, bodas, comuniones...) pierden su sentido en el marasmo del banquete, trajes, fotografías, regalos, etc...). No podemos sermonearles si luego nosotros no cumplimos el sermón.

No podemos obligarles a creer, a tener nuestra misma fe, por pura lógica. Obligándoles, sólo conseguimos que adopten posturas de rebeldía. Qué sentido tiene ir a misa por obligación y no por fe.

Decía Gandhi: "Qué fácil sería creer en Cristo si no hubiera Cristianos".

Tenemos que decirles que la vida vale la pena, no con nuestras palabras sino con nuestra vida. Que quieran a la gente, no que huyan de ella. Qué sentido tiene pasarnos la vida infelices porque nos faltan 10 cosas para tener 100 si no nos damos cuenta, si no apreciamos las 90 que ya tenemos. Incluso en el peor momento de la vida de un hombre tiene elementos para poder ser feliz (Cuento de la cabra).

Hemos de ser ejemplos de que la vida nos la tomamos en serio y la gastamos en cosas trascendentes y no en vanalidades (riqueza, poder, prestigio...).

EL SENTIDO DE LA VIDA ES VIVIRLA, cada uno la suya. No podemos pedirle nada a la vida; es ella la que nos pide a nosotros que la vivamos y a ella hay que enfrentarse con ganas ("El Hombre es el único animal que hace las cosas con desgana, hasta el Amor").

HAY QUE REIVINDICAR LA UTOPIA. HAY QUE DARLES RAZONES POR LAS QUE LUCHAR, POR LAS QUE VIVIR Y POR LAS QUE MORIR, de ese modo logremos que se enganchen a la VIDA.

BIBLIOGRAFIA

- Literatura:

- "El Caballero de la armadura oxidada" Robert Fisher. Ed. Obelisco.
- "La princesa que creía en cuentos de hadas" Marcia Grad. Ed. Obelisco.

- Psicología:

- "Nacidos para triunfar". James and Jungeward. Addison-Wesley Iberoamericana.
- "Guiones para vivir". J.L. Martorell. Ed. PPC
- "Ayudarse a sí mismo". "Ayudarse a sí mismo aún más". Lucien Auger. Sal Terrae.
- "El camino del ser" Carl Rogers. Ed Kairós.
- "Inteligencia emocional" Daniel Coleman.
- "Venza sus temores" Renèau Z. Peurifoy. Ed Robin Book.
- "Yo estoy bien, tú estás bien" Thomas Harris. Ed Grijalbo.
- "¿Es real la realidad?". "El Arte de amargarse la vida" Paul Waltslawick.
- Diversos manuales sobre Técnicas de Comunicación, Técnicas de resolución de conflictos, etc...