

Programa de Convivencia

Padre Segura. Taller 4



01 de Julio de 2014

*A todos los padres que se esfuerzan
por hacer personas a sus hijos*

Manuel Segura, S.J.



Taller IV

1. Prioridades, Televisión e Internet
2. Resolución de conflictos. Negociación
3. El pensamiento crítico I
4. El pensamiento crítico II
5. El mundo emocional I
6. El mundo emocional II
7. Repaso final

1. Prioridades, televisión e internet



Actividad: **Determinar prioridades**

1. ORDENAR por importancia (poniéndoles números, de 1 al 7) qué objetivos tenemos como prioritarios en la educación de nuestros hijos: salud, estudios, fe, alegría, compañerismo, generosidad, responsabilidad
2. Si alguien piensa que hay algún objetivo más importante que los citados, puede ponerlo en la lista y omitir los que les parezcan menos importantes.

1. Prioridades, televisión e internet

Actividad: **Nuestros valores morales**

1. Libertad

5. Solidaridad

2. Amistad

6. Responsabilidad

3. Respeto y tolerancia

7. Paz

4. Sinceridad

8. Justicia

- ¿Cuáles de esos valores se promocionan en programas de la televisión y en películas que recordemos?
- ¿Cuáles de esos valores se ignoran o se contradicen en programas de la televisión y en películas que recordemos?
- ¿Cuáles de esos valores creo yo que faltan más en la vida real actual?

2. Resolución de conflictos. Negociación



Obtenga el sí *(resumen del libro)*

1. Las formas habituales de negociar son la *blanda* y la *dura*. En la primera prevalece salvar la relación personal aunque fracase el objetivo, en la segunda se busca conseguir el objetivo a toda costa, aunque se pierda o deteriore la relación personal.
2. En la Universidad de Harvard rechazan tanto la blanda como la dura y proponen la negociación “objetiva”.

2. Resolución de conflictos. Negociación



Obtenga el sí *(resumen del libro)*

1. Principios básicos de la negociación objetiva

- **Gente:** separar a las personas del problema.
- **Interés:** centrarse en los intereses mutuos no en posiciones.
- **Opciones:** antes de decidir, pensar todas las alternativas posibles.
- **Criterios:** la decisión final debe basarse en un criterio objetivo.

2. Resolución de conflictos. Negociación



Obtenga el sí *(resumen del libro)*

1.1 Separar las personas del problema. Para ello:

- Ponte en el lugar del otro aunque no estés de acuerdo con él.
- No intentes adivinar las intenciones de los demás, antes de que hablen, sino pídeles que te expliquen claramente cómo ven ellos las cosas.
- Manifiesta tus propias emociones de forma explícita aunque respetuosa y permite que la otra parte se desahogue.
- No reacciones ante las posibles explosiones emocionales de los otros. Ignóralas.

2. Resolución de conflictos. Negociación



Obtenga el sí (*resumen del libro*)

1.2 Centrarse en los intereses no en las posiciones:

- En cualquier negociación, por muy difícil que sea, siempre hay intereses comunes: *hay que buscarlos*.
- Si quieres que la otra parte aprecie tus intereses, empieza por demostrarles que aprecias los de ellos.

2. Resolución de conflictos. Negociación



Obtenga el sí *(resumen del libro)*

1.3 Opciones: antes de decidir, pensar todas las alternativas

- Algunos tienen decidida la solución que prefieren y no quieren molestarse en pensar otras alternativas. Para vencer esa resistencia, hay que decirles que vamos a pensar alternativas “teóricas” y que luego decidiremos cuál es la mejor en la práctica.
- Conviene escribir todas las alternativas, al menos las más importantes, y repasarlas, para comprobar que ninguna de esas alternativas es contraria a los intereses de una de las partes.

2. Resolución de conflictos. Negociación



Obtenga el sí *(resumen del libro)*

1.4 Decisiones basadas en criterios objetivos:

- La decisión que se adopte no debe basarse en amenazas ni en que una de las partes sea más fuerte que la otra.
- La decisión debe ser objetiva y justa, basada en criterios como:
 - Lo que hacen otras personas razonables, otras familias normales.
 - El parecer de los expertos.
 - Lo que moralmente sea más justo.
 - Lo que podría decidir un tribunal.

2. Resolución de conflictos. Negociación



Obtenga el sí (*resumen del libro*)

2. Dificultades posibles al negociar

Las más frecuentes son las siguientes:

2.1 ¿Qué pasa si los otros son más fuertes que yo?

- Antes de negociar, ten muy clara tu A.M.A.N. (*Alternativa Mejor a un Acuerdo Negociado*), es decir, que pasaría si la negociación fracasa. Cuanto mejor sea tu A.M.A.N. tendrás más cartas en tu mano para negociar.
- Piensa cuál es el A.M.A.N. de la otra parte.

2. Resolución de conflictos. Negociación



Obtenga el sí *(resumen del libro)*

2.2. ¿Qué pasa si los otros se aferran a su postura?

- Si no quieren pensar alternativas, ni buscar intereses comunes, sino sólo sacar adelante su postura, la tentación es que tú te pongas a defender la tuya y así se cae en una negociación funesta.
- Lo mejor no es atacar la postura de ellos, sino hacerles preguntas que les hagan dudar, no estar tan seguros. No defender tu postura, sino pedirles a ellos que te digan si te equivocas o estás mal informado.
- En resumen, tratar de abrir el campo de visión de ellos y que no se vean derrotados por ti, sino enriquecidos con más información.

2. Resolución de conflictos. Negociación



Obtenga el sí *(resumen del libro)*

2.3. ¿Qué pasa si los otros juegan sucio?

- Ante todo no “tragarte” información falsa, ni mentiras: comprobar todos los datos que den.
- No hacer caso de ataques personales, sino intentar dirigir la atención de ellos, una y otra vez, al problema.
- Serenarte, sonreír, tener buen humor, y no dejar que te pongan nervioso.
- No respondas a las amenazas y recuérdales que tú negocias sobre datos y no sobre amenazas.

2. Resolución de conflictos. Negociación



Actividad: Reflexión y role-playing de negociar

1. Cada grupo elige una negociación de la vida diaria con su hijo adolescente (debe ser algo real, sabiendo que hay temas que no se pueden negociar).
2. El grupo trabaja los 4 grandes puntos de la negociación de Harvard aplicada al caso que han elegido.
3. Cada grupo hace el role-playing o representación de la negociación que han trabajado.

2. Resolución de conflictos. Negociación



Actividad: **Negociar con los hijos**

Ideas del libro Guía de padres y madres, de Ana B. Dieste:

1. Tener siempre sentido del humor y mucho amor, incondicionalmente.
2. Hacerles pensar en varias soluciones posibles al conflicto que hay, en vez de proponérselas nosotros.
3. El adolescente, presta más atención al *tono* con que le decimos algo y a nuestros gestos, que al contenido de nuestras palabras.
4. El adolescente, muchas veces discute por afirmarse, no porque esté en desacuerdo. A pesar de eso, siempre debemos dar importancia a sus opiniones.

2. Resolución de conflictos. Negociación



Actividad: **Negociar con los hijos**

Ideas del libro Guía de padres y madres, de Ana B. Dieste:

5. Cuando nuestro hijo nos habla, escuchar con atención sus palabras (nunca con desprecio) y atender a lo que está sintiendo (si está triste, enfadado, ...), es decir, no sólo oír sus palabras, sino fijarnos en sus ojos y en sus gestos.
6. Escucharlo en silencio, sin interrumpir, y pedirle que nos escuche en silencio, sin interrumpir.
7. La pregunta que nos debe llevar a una solución es: ¿cómo podemos resolver éste problema, de modo que nos quedemos a gusto tu y yo?

3. El pensamiento crítico I

Actividad: **Cine y publicidad**

- ¿Qué mensaje (negativo) transmite éste corte de la película?
- ¿Nos da tiempo a “procesar” lo que vemos? ¿A valorar si es cierto, si está manipulado?
- ¿Cómo nos sentimos antes éstas imágenes?
- ¿Cómo se siente o se sentirían nuestros hijos?

3. El pensamiento crítico I

Actividad: **Técnicas de la propaganda I**

- ¿Piensas qué esas técnicas del rebaño y de la transferencia se usan mucho?
- ¿Recuerdas algunos ejemplos en el campo de la propaganda comercial y tal vez de la política?
- ¿Cómo podemos liberarnos nosotros de esas propagandas y cómo podemos ayudar a nuestros hijos a ser verdaderamente libres?



En todo
amar. y
servir