

Negociación con los hijos, una poderosa herramienta educativa

Con esta guía podrás cambiar las discusiones por negociaciones que traerán muchos beneficios a la educación de tus hijos, pero primero debes eliminar las siguientes barreras de comunicación:



Patrones de respuesta:

Es usual que en los hogares se repitan las mismas situaciones una y otra vez, caemos en los mismos patrones de respuestas, que desatan las mismas discusiones. Debemos evitar hablar en 2da persona y llevar toda la situación al como YO me siento con esta situación.



Las negociaciones en casa no se planifican:

En casa las necesidades de negociación aparecen repentinamente, necesitamos mecanismos que nos lleven hacia la comunicación. Escuchar antes de reaccionar, dejar que nuestro hijo se exprese le dirá que estamos dispuestos a escuchar.



Manipulación emocional:

Los hijos juegan con elementos emocionales. La manipulación es un elemento peligroso que desvirtuara la negociación. Recuerda que los acuerdos logrados en las negociaciones no solo resuelven los problemas, también fortalecen las relaciones y la dinámica familiar.

Continúa en
la siguiente
página



Ahora que tienes la cancha lista para empezar a negociar te daremos **3 TIPS** para llevar a cabo una negociación exitosa.



Tomar la iniciativa:

Es importante adelantarse y exponer los términos de la negociación, dejar clara la visión de la conversación para que las contraofertas y expectativas de tu hijo vayan en esta dirección, esta actitud proactiva se impregnará en tu hijo.



Contraoferta:

En base a lo escuchado tienes que tomar acción y proponer una solución alternativa que creas que será beneficiosa para ambas partes.



Manejo de opciones:

Plantearles a tus hijos dos o tres opciones en lugar de una sola propuesta cerrada, esto facilita que los hijos digan que sí, ya que el hecho de poder elegir les da una sensación de control sobre el proceso y el resultado.



**¡YA INICIAMOS
MATRÍCULAS 2022!**



Ingresa a: aula.pamer.edu.pe/matriculas/colegios/

