



Y TÚ, ¿QUÉ?

Todo por ganar

Cuando uno piensa en las relaciones entre adultos y jóvenes, a veces pudiera dar la sensación de que hay mucho de negativo o, al menos, de que se está en una especie de clima en el que no podemos esperar nada mejor que aquello a lo que estamos acostumbrados. Ahora bien, pensemos...

¿Hay solución para los conflictos entre adultos y jóvenes?

¿Tenemos que resignarnos a asumir que no hay nada que hacer a este respecto?

¿Existe alguna fórmula que permita resolver conflictos con ventajas para ambas partes?

El vídeo nos muestra la cara y la cruz de una misma moneda: conflictos mal resueltos que se perpetúan en el tiempo en contraste con conflictos bien enfocados que se resuelven y nos permiten crecer. Y es que jóvenes y adultos, cada uno desde nuestra posición y posibilidades, tenemos mucho que decir y aportar a la hora de resolver nuestras desavenencias.

¿Qué podemos trabajar con este audiovisual?

A continuación se presenta una actividad para realizar en grupo a partir de las secuencias planteadas:

Los conflictos forman parte de nuestra vida. Por mucho que lo intentamos, no conseguimos librarnos de ellos de forma completa. Tan inherente es el conflicto a nuestra existencia que, en muchas ocasiones, incluso en aquellos momentos en que tenemos una relación pacífica con los demás, podemos estar teniendo conflictos con nosotros mismos. Siendo que las cosas son así, parece importante buscar herramientas útiles para saber manejar los momentos de desencuentro y dificultad, especialmente con aquellos que queremos y que más nos quieren.

La negociación no es un camino fácil, pero es un camino siempre necesario. Para ser un buen negociador es necesario saber identificar aquellos elementos que facilitan el entendimiento y también aquellos que debemos intentar evitar porque lo dificultan. Esto es justamente lo que haremos en esta actividad.

Comenzar viendo la primera secuencia de las dos propuestas. En ella surge entre madre e hija el eterno conflicto de la hora de llegada, de lo que significa la falta de comunicación en familia o no avisar de los posibles contratiempos que condicionan la convivencia y el bienestar de los demás. El ejercicio propuesto es sencillo: se trata de que, mientras se visiona la secuencia, puedan identificar y apuntar aquellas intervenciones, frases, gestos o actitudes que ven en los personajes y que, de alguna forma, están bloqueando la comunicación y la negociación entre madre e hija (en este caso es inexistente). Algunas de las más visibles:



Y TÚ, ¿QUÉ?

- Uso de reproches (“Dichosos los ojos...”) (“Podías haber llamado...”) (NOTA: Atención, porque no es que el contenido sea erróneo, sino el clima en el que se da o las formas en que se emplean)
- Gestos distantes o agresivos
- Huida de la situación por resultar molesta (“Me voy a mi habitación”)
- Decir frases como “No me interesa...” o “Se acabó”, que bloquean que la conversación pueda continuar.
- Sarcasmo en palabras, gestos y actitudes
- Gritos y demás lenguaje gestual agresivo
- Amenazas...

Si se quiere y puede profundizar en esto, proponemos ir un paso más allá y no limitarse solamente a identificar estos elementos, sino dar un “antídoto” para cada uno de ellos (p.e. ¿Qué podríamos hacer en vez de recibir a la otra persona con un reproche?).

Por otro lado es importante partir de la base de que es evidente que entre madre e hija hace tiempo que se ha perdido buena parte del afecto y el respeto. Si hay rechazo en la base de la relación, es mucho más difícil controlar los elementos que distorsionan la negociación, porque las emociones negativas estarán de por medio interfiriendo y será difícil que cualquier intento de cambio prospere.

Tras trabajar con la primera secuencia durante el visionado y al haber hecho la puesta en común, pasamos a trabajar con la segunda. La situación no es menos complicada que la primera (de hecho, probablemente el tema es incluso más delicado, ya que hablan de los riesgos de empezar a tener relaciones sexuales). El contexto es similar en varios puntos: de nuevo, hay una adolescente y un padre en una situación de conflicto, aunque también es evidente que se respetan. Hay una buena relación entre ellos, no sabemos si como origen o consecuencia de una buena negociación (probablemente, ambas).

En cualquier caso, la propuesta es que vuelvan a hacer lo mismo que mientras visionaban el primer fragmento: deben en esta ocasión encontrar los “tesoros ocultos” que se encuentran en esta interacción paterno-filial, que no son más que aquellos elementos que “suman” a la negociación o a la relación en general, en vez de “restar”.

Algunos de los elementos positivos más destacados son, en esta ocasión:

- Sentido del humor
- Un buen clima de partida
- Escuchar los argumentos del otro sin interrumpir, incluso aquellos que puedan resultar molestos
- Decir las cosas con cuidado (“¿Estás bien?”)
- Mostrar desacuerdo con respeto
- Aceptación de las razones y argumentos del otro como válidos, aunque no se compartan
- Manifestaciones variadas de respeto



Y TÚ, ¿QUÉ?

- Abandono de una actitud permanentemente defensiva (la preocupación del otro no es un ataque)
- Trabajar desde una base de confianza, aunque cueste asumir algún riesgo
- Reforzar al otro lo que está haciendo bien
- Hablar sin prisa
- No evadir las situaciones que resulten molestas

Si se quiere terminar con una actividad más dinámica, intentar reproducir teatralmente la primera secuencia, pero usando las herramientas identificadas en la segunda.