

## Cómo negociar con hijos adolescentes: 5 claves fundamentales

Llegar a acuerdos en tiempos de pubertad y adolescencia es duro para los padres, pero no imposible.

La adolescencia es la etapa de la vida en la que prima la rebeldía. Los rápidos cambios hormonales, la búsqueda incansable de la propia identidad y las frecuentes frustraciones que estas situaciones de rápido cambio conllevan hacen que, muy a menudo, los adolescentes tiendan a no asumir compromisos y actuar siempre por su propia cuenta.

Esto hace que, si se quiere encontrar un cierto equilibrio en la cotidianidad doméstica y familiar, negociar con estos hijos adolescentes sea algo muy necesario. Sin embargo, esto no es tarea fácil y, a menudo, intentar llegar a un acuerdo puede llegar a generar aún más conflictos y ansiedad. Pero no es misión imposible.

Llegando a pactos y a acuerdos con adolescentes

Lo primero que debemos tener en cuenta antes de abordar una negociación es que este es un proyecto a largo plazo que exige esfuerzos continuados. Creer que por haber llegado a un pacto ya se ha conseguido que la persona adolescente entre en la dinámica de llegar a acuerdos y de cumplir con su palabra es desconocer el funcionamiento del comportamiento de las personas: las acciones deben ser convertidas en hábitos para que duren y aparezcan espontáneamente sin apenas esfuerzo.

Eso significa que todo el empeño y esfuerzo que nos ahorramos cuando los adolescentes ya han asimilado las negociaciones debe ser invertido al principio de este proceso, para retirarlo poco a poco.

Empecemos pues con las claves para negociar con adolescentes y jóvenes en la etapa de la pubertad.

### 1. Haciendo que el adolescente busque la negociación

Los padres y los tutores de los adolescentes tienen mucho poder sobre las cosas que ocurren en su vida, y hacer uso de ellas para mejorar el grado en el que pueden aceptar situaciones de negociación es totalmente legítimo.

Eso significa que, si al principio estos jóvenes no quieren negociar, no debemos forzar la aparición de pactos, porque los acuerdos a los que podamos llegar van a ser ficticios: sólo existirán en nuestra imaginación.

Así pues, ante la negativa de dar los primeros pasos para aceptar un proceso de negociación es necesario actuar consecuentemente con la actitud del adolescente y hacer que la propia postura sea inflexible. Eso significa, simplemente, que le pondremos normas de forma unilateral.

A fin de cuentas, si un adolescente no está dispuesto a asumir un grado de libertad en el que pueda aceptar o rechazar opciones en una negociación, entonces debe seguir reglas. El mensaje aquí es que avanzar hacia un grado de independencia mayor pasa por asumir pactos de forma adulta. Negociar a cualquier precio no es una opción.

Pero es imprescindible que estas normas sean aquellas que en caso de ser incumplidas podamos hacer valer. Si incumplirlas no acarrea consecuencias, es como si las reglas no existieran. Es por eso por lo que debemos trabajar en la propia asertividad.

## 2. Negociar en una situación emocionalmente neutral

Es importante que los primeros pasos de la negociación se den no en medio de enfados y rabietas, sino cuando reina la calma. Esto hará que las condiciones de la otra parte no se interpreten como ataques o provocaciones, y además ayudará a detectar esos puntos que realmente no se está dispuesto a aceptar por sus características objetivas y aquellos otros que no se aceptan por lo que eso significaría en el contexto de una discusión.

## 3. La regla sagrada: cumplir con la palabra siempre

No hacer lo que antes se dijo que se haría resulta devastador para las negociaciones con los adolescentes, aunque solo ocurra una vez. Esto vale tanto para aquellos casos en los que el adolescente cumple con su palabra, pero nosotros no, como para los casos en los que es el adolescente quien rompe el acuerdo y el adulto no actúa en consecuencia.

A fin de cuentas, el valor de las negociaciones está fundamentado en la confianza y en la coherencia. Sirven para eliminar un grado de incertidumbre acerca de lo que pasara si el adolescente se comporta de una u otra forma, y si no cumplen esa función, no valen para nada.

Es por eso por lo que es necesario cumplir con los hechos que las negociaciones tienen un valor y pueden ser útiles tanto para los padres y madres como para los adolescentes.

## 4. Volviendo a etapas anteriores

Si llevamos una racha en la que un adolescente se presta a negociar, pero llegado un punto deja de hacerlo, es importante no intentar seguir negociando a la fuerza; tal y como hemos visto en el punto uno, eso será como construir una ficción en el aire, y el pacto no tendrá lugar.

Así pues, en estos casos hay que hacer lo mismo que se ha dicho en el punto número uno: no negociar y poner normas unilateralmente. Conviene que la sensación de haber hecho progresos no nos ciegue ni que veamos esto como una señal de que todas las negociaciones anteriores no han servido para nada. Al contrario, al comparar la vuelta de las normas unilaterales con los pactos a los que se llegó en el pasado, la segunda opción resulta más atractiva.

## 5. Conoce los intereses del adolescente

Lo mejor que se puede hacer con las negociaciones es hacer que se adapten a las necesidades y aspiraciones de la otra parte.

Eso significa que la eficacia de la negociación depende del grado en el que adaptemos nuestras opciones a las características únicas e individuales de la persona que tenemos enfrente. En el caso de la negociación con hijos e hijas, los padres y madres pueden llegar a hacer un buen uso sobre los conocimientos sobre esta persona.