

ressi dei figli e sforzarsi di **pensare a una soluzione che soddisfi entrambi.**

6. Cercare la terza via. Il compromesso è una soluzione poco creativa, anche se sembra più praticabile. Nel compromesso tutti e due i contendenti perdono qualcosa. **Un vero accordo** invece **punta al massimo di guadagno per entrambi**, genitori e figli. **È importante che i figli partecipino all'elaborazione della soluzione:** si tratta di allargare il campo, prospettare ipotesi, provare soluzioni per un tempo limitato, ricorrere ad una terza persona stimata da entrambi, ecc.

7. Approfittare delle pause per consolidare l'accordo. Una delle tecniche più efficaci consiste nel formalizzare gli accordi su un foglio di carta. Conferisce loro un carattere solenne e riduce considerevolmente ulteriori motivi di conflitto. Nello stesso tempo, **è proprio nei momenti di calma che si possono analizzare gli accordi** e fare tutti gli adattamenti necessari **per conservare quella "pace" che è la grazia più grande della famiglia.** **educare**

da: BRUNO FERRERO, *Il Bollettino Salesiano* - rubrica *Come Don Bosco*
Coordinamento redazionale di *Angelo Santi*, ex-allievo salesiano

PENSIERI DI DON BOSCO...

«I giovani non solo siano amati, ma essi stessi conoscano di essere amati».



SCARICA ALTRE SCHEDE DA
www.ilgrandeducatore.com

SCHEDA

23

GIALLA

serie
EDUCARE LA FAMIGLIA CON LA FAMIGLIA

Supplemento della rivista "Educatori di vita"
ilgrandeducatore@gmail.com



L'EDUCATORE

TRATTARE coi figli e un'arte

Secondo Michel Ghazal, fondatore del Centro Europeo di Negoziato, sono sei i criteri che consentono di valutare la positività di un risultato o di un accordo che sgorga da un conflitto:

1. Soddisfa i bisogni e le preoccupazioni di genitori e figli.
2. Non si lascia dietro risentimenti.
3. Facilita la soluzione dei problemi futuri.
4. Evita il ripetersi del problema.
5. Costituisce una soluzione originale e creativa.
6. È meno costoso del conflitto.

È inevitabile che sorgano conflitti all'interno della vita familiare. Quasi tutti, purtroppo, finiscono in rabbia, lacrime, porte sbattute, e il problema che ha dato origine al conflitto **troppe volte resta irrisolto.**

Fotografie e immagini non firmate sono dell'Archivio SDB. Le foto sono di repertorio e non si riferiscono alle persone di cui si parla.

criteri che istintivamente i genitori adottano per risolvere i **conflitti con i figli sono di tipo:**

- ✓ **autoritario** («Fai come dico e basta»),
- ✓ **ricattatorio** («Fallo per la tua mamma»),
- ✓ **permissivista** («Fa' quello che vuoi, tanto non me ne importa niente»).

Si tratta di **"o vinco io o vinci tu"**. **I figli rispondono all'aggressività con altrettanta aggressività.** Ma la gente che combatte il fuoco con il fuoco di solito si ritrova con la cenere in mano.

Don Bosco esprimeva così il suo pensiero: *«Io apro a voi tutti il mio cuore, se ho qualcosa che non mi piaccia lo manifesto, se ho qualche avviso da darvi ve lo do subito o in pubblico o in privato. Non vi faccio mai nessun mistero: ciò che è nel cuore l'ho sulle labbra. Così fate anche voi, o miei cari figlioli. Se c'è qualcosa che non vi piaccia, parlate; si combinerà quello che sarà meglio: se avete fatto qualche sproposito, confidatelo prima che altri lo sappia e vedremo di rimediare a tutto».*

L'arte della trattativa. Quello che Don Bosco, il Maestro dei giovani, ha in mente è l'arte della trattativa: **ottenere un cambio di comportamento senza passare né per la sottomissione dei figli né per le dimissioni dei genitori.**

Si tratta di una mentalità, un modo di essere, non di un truccetto per piegare gli altri. **I genitori che la mettono in pratica donano ai loro figli**, con la forza dell'esempio, **la possibilità** di scoprire e più tardi di applicare un altro modello **di soluzione dei conflitti**, più creativo, più costruttivo e perciò **più efficace.**



Un genitore deve immaginare la realtà fatta di soluzioni, non di problemi.

I conflitti in sé non hanno niente di diabolico.

Dimostrano che i componenti della famiglia esistono e sono capaci di esprimersi; possono diventare un mezzo per progredire e rinnovare rapporti appiattiti, costruire personalità che sappiano integrare e tollerare le differenze, allenarsi per affrontare la realtà.

A patto che producano un risultato positivo.

GLI ELEMENTI DELL'ARTE DELLA TRATTATIVA SONO SOPRATTUTTO:

1. Trovare il tempo e la pazienza. Si tratta di trasformare il muro contro muro in un problema da risolvere insieme: **trovare il tempo per sedersi, parlare, dialogare ascoltare, non interrompere la comunicazione.**

La differenza tra un genitore efficace e gli altri sono i pochi minuti che si decidono di investire per riflettere sugli obiettivi da raggiungere prima di agire. Si deve immaginare la realtà fatta di soluzioni, non di problemi.

2. Una condizione indispensabile: identificare il non negoziabile e negoziare il negoziabile. Devono esistere dei **punti fermi**, chiari e ben spiegati. Tutti quelli che riguardano la sicurezza generale e i grandi valori pilastri della famiglia.

3. Abbassare il livello di irritazione e ansietà. Si tratta di ricordare che **l'obiettivo non è dichiarare un vincitore e un vinto.**

A volte la fatica più grossa di un genitore deve essere quella di escogitare il modo migliore di salvare la faccia al figlio.

4. Incominciare con il comprendere la posizione dell'altro. La parte più difficile della trattativa tocca ai genitori: devono salvaguardare la relazione, pur cercando una soluzione al problema. Comprendere la posizione dell'altro non significa dargli ragione.

Un clima positivo stimola la confidenza. Sentendosi meno minacciati e quindi meno vulnerabili, i figli si sentono incoraggiati a rivelare le motivazioni reali che li spingono ad agire in un certo modo.

5. Chiarire i reali bisogni e le preoccupazioni dei figli. Di solito i figli non vogliono agire male. Entrano in conflitto con i genitori per affermare una maggiore indipendenza, per motivi di giustizia, per essere valorizzati, per conservare gli amici, per fare bella figura, ma anche per paura, scoraggiamento, pigrizia...

I genitori devono mettere in luce i bisogni, le preoccupazioni, gli inte-