

# Solución de Problema & Habilidades de Negociación



Strengthening Families  
Program by Dr. Karol Kumpfer



## METAS FAMILIARES:

1. Conversar y tener a la mano la hoja de "Pasos para resolver problemas"; Úsenlo durante las reuniones familiares o cuando se originen problemas.
2. Conversar y utilizar la hoja de negociación "Yo gano-Tú ganas" en un juego de rol de la familia. Utilice estas habilidades con los miembros de la familia.
3. Como familia, identifique las situaciones que los niños puedan afrontar; utilicen el folleto "POKEY C" para ayudar a los niños a decir "No" a los problemas.
4. Ayudar a los niños memorizar las 5 señas y practíquenlas en situaciones de juego de roles.

## DIVERSIÓN EN FAMILIA:

Planificar una divertida excursión familiar durante la reunión familiar usando la resolución de problemas y las habilidades de negociación.

## FRASES CON PODER:

**"La mayoría de los problemas difíciles se pueden resolver usando los 7 pasos de Solución de Problemas y negociación GANAR –Ganar, mientras la solución de pre-problemas mantiene a los niños fuera de problemas."**

- Use solución de problemas y habilidades de negociación para reducir conflictos familiares
- La negociación "Yo gano-Tú ganas" funciona mejor
- Las habilidades de pre-solución de problemas puede ayudar a los jóvenes a decir "no" a los problemas y aún mantener a sus amigos

# Hoja de Pasos para Resolver Problemas

Siete pasos para solucionar problemas eficazmente



Utilice esta hoja para encontrar soluciones a problemas y desafíos.

<b>RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS</b>	<i>Fecha:</i>
<b>1) a. ¿Cuál es el problema?</b>	
<b>b. ¿Cuáles son los diferentes puntos de vista?</b> Dígalo usando "Mensajes- <b>YO</b> " y " <b>EEV</b> -Escuchar" respetuosos.	
Papá:	
Mamá:	
Hijos:	
Otros:	
<b>c. ¿Qué prácticas actuales pueden estar contribuyendo al problema?</b>	
<b>2) ¿Cómo le gustaría que fueran las cosas?</b>	
<b>3) Compartir ideas de posibles soluciones.</b> Anote ideas antes de hacer comentarios. Sea respetuoso de las ideas de otros.	
<b>4) Evaluar las 3 mejores soluciones.</b> ¿Qué pasaría si? ¿Qué se necesita? ¿Cuáles son las soluciones de Yo gano-Tú ganas?	
<b>5) Decidir la mejor solución:</b> Considere el costo, las consecuencias y los intereses de todos los miembros de la familia.	
<b>6) Implementación:</b> Decidir quién hará qué y cuándo.	
a) Las medidas para llevar a cabo:	
b) Las personas necesarias:	
c) Recursos necesarios:	
d) Fecha para empezar:	Fecha para completar:
<b>7) Evaluar los resultados.</b> ¿Funcionó? ¿Qué hay que mejorar? Sino, pruebe otra solución.	
a) ¿Qué funcionó?	
b) ¿Qué no funcionó?	
c) Nuevas ideas para probar de ser necesario:	
d) Como mantener las cosas en marcha:	

# Hoja de Trabajo de Negociación Yo Gano-Tu Ganas\*

## Encontrando soluciones que hacen feliz a ambas personas



La "Negociación Yo gano-Tú Ganas" es la habilidad de trabajar por una solución que beneficie a ambas partes, cumple con ambos intereses, y es mutuamente satisfactoria. Con esto en mente, lea, acepte, y ponga sus iniciales junto a los 5 valores fundamentales de "negociación Yo gano-tú ganas" que se muestra a continuación. Luego comience su negociación al llenar los datos del resto de la hoja.

### LOS 5 VALORES PRINCIPALES DE LA NEGOCIACIÓN "YO GANO-TÚ GANAS":

- \_\_\_\_\_ 1. **Estamos de acuerdo que encontraremos soluciones que nos beneficien a ambos** y que ambos podamos sentirnos bien al respecto.
- \_\_\_\_\_ 2. **Estamos de acuerdo que negociaremos usando** los valores familiares a los que nos hemos comprometido adherir, como la generosidad y el altruismo.
- \_\_\_\_\_ 3. **Estamos de acuerdo que usaremos respetuosos "Mensajes-Yo" al declarar nuestra posición**—lo que queremos y porque es importante para nosotros. Entender el "porque" nos ayuda a buscar otras posibles soluciones que ninguno de los dos había pensado.
- \_\_\_\_\_ 4. **Estamos de acuerdo que "EEV-Escucharemos."** (Al escuchar, trataremos de ponernos en el lugar de la otra persona, de demostrar comprensión al repetir las ideas principales que la otra persona dijo, y de validar los puntos de vista de los demás aun cuando estamos en desacuerdo.)
- \_\_\_\_\_ 5. **Estamos de acuerdo que haremos una lluvia de ideas para buscar otra solución**— aparte de las cosas que dijimos que queríamos—pero que nos puedan satisfacer a ambos. Escogeremos una de las opciones con la que ambos estemos de acuerdo, escribiremos los detalles, y después lo firmaremos y nos apegaremos a eso.

<b>TRABAJANDO HACIA EL "TU GANAS-YO GANO"</b>		<i>Fecha:</i>
<b>NEGOCIADOR A</b>	<b>Posición:</b> Lo que quieres	
	<b>Razón:</b> ¿Por qué lo quieres?	
<b>NEGOCIADOR B</b>	<b>Posición:</b> Lo que quieres	
	<b>Razón:</b> ¿Por qué lo quieres?	
<b>Comparta ideas de posibles soluciones.</b> Escriba todas las ideas. Valíde. Sea respetuoso de las ideas de los demás.		
<b>Acuerdo de Negociación:</b> Escriba qué se espera, quién hará cada cosa y cuándo, y qué cosas se necesitan para lograr eso. Qué acordamos hacer:		
<b>Estoy de Acuerdo:</b> Negociador A	nombre	firma
<b>Estoy de Acuerdo:</b> Negociador B	nombre	firma

\*Basado en el Proyecto de Negociación de Harvard por Roger Fisher y William Ury

# Pasos para la Pre-resolución de Problemas

Revisen los conceptos juntamente con sus hijos, luego llenen la hoja de trabajo



Una de las mejores cosas que niños (o adultos) pueden hacer por si mismos, es evitar problemas antes que estos empiecen entrenando sus cerebros a pensar anticipadamente, para reconocer cuando oportunidades antisociales se les presentan y a evadirlas. Esta “pre-resolución de problemas” les da un “Poder Inteligente” de tal manera que los niños reconocen consecuencias negativas como resultado de malas decisiones y entonces son capaces de decir “NO”.

Se puede desarrollar “Poder Inteligente” utilizando los siguientes pasos:

## CREA

### EN CONCEPTOS QUE SUSTANTEN EL PODER INTELIGENTE:

- > Tienes el poder para tomar tus propias decisiones.
- > Cada decisión tiene consecuencias—algo Bueno o malo pasa como resultado.
- > Tus decisiones están basadas en base a lo que piensas que pasara.
- > Hay dos tipos de decisiones: Pro sociales y anti-sociales. Los comportamientos Pro-sociales fortalecen la sociedad, los comportamientos anti-sociales la debilitan.
- > Eres responsable por cualquier daño que le causes a otros o a la sociedad.

## MEDITE

### LOS 5 PASOS PARA LA PRESOLUCIÓN DE PROBLEMAS:

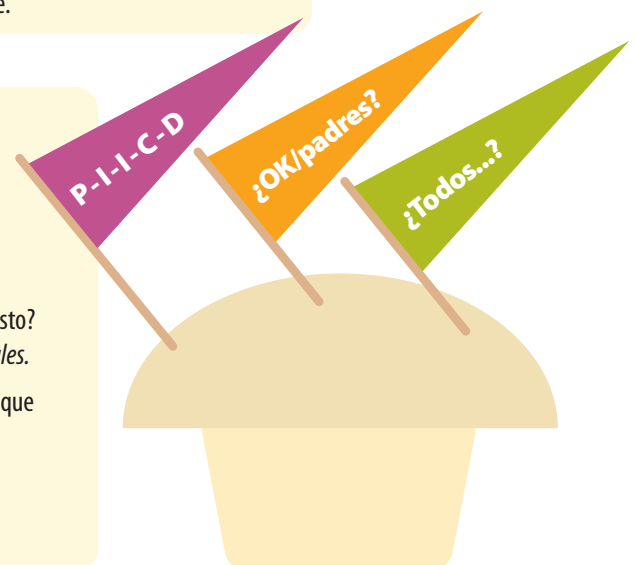
- 1) **Piensa por adelantado en posibles problemas**—situaciones en las que posiblemente tú mismo pediste participar.
- 2) **CLAVA**—Pruebe el problema utilizando las preguntas del método “P-OK-T & C” mostrado en los siguientes pasos.
- 3) **Considera las consecuencias negativas de hacerlo.** Si ya lo hiciste. Pide el consejo de tus padres o maestros.
- 4) **Práctica a decir “No”**— y sugiere alternativas usando las “5Cs”.
- 5) **Felicítate a tí mismo** después de solucionar el problema usando el poder inteligente.

## EVALÚE

### APLICA LAS 4 PREGUNTAS DE LA PRUEBA

#### “P-OK-T & C”:

- 1) **P** = Utiliza la Prueba: ¿Es esto en alguna **Parte Ilegal, Inmoral, Cruel o Desonesto?** o abreviado *p-i-i-c-d*—la prueba para identificar comportamientos anti-sociales.
- 2) **OK** = ¿Es **OKay** hacerlo? ¿Qué pensarían mis padres . . . , mis maestros, la policía, y que pensarían los demás?
- 3) **T** = **Todos.** ¿Si todos hicieran lo mismo, me gustaría?
- 4) **C** = **Consecuencias:** ¿Qué puede pasar si hago esto?



# Hoja de Trabajo de Pre-Resolución de Problemas

Identifica y previene los asquerosos comportamientos antisociales usando el método "P-OK-T & C"



**P** = La prueba P-I-I-C-D: ¿Es esto en alguna **P**arte **I**legal, **I**nmoral, **C**ruel o **D**esonesto?

**OK** = ¿Es **OKay** hacerlo? ¿Qué pensarían mis padres... mis maestros, la policía, y que pensarían los demás?

**T** = **Todos**. ¿Si todos me hicieran lo mismo, me gustaría?

**C** = **Consecuencias**: ¿Qué puede pasar si hago esto?

Comportamiento Dudoso <i>Describe brevemente</i>	P-OK-T? <i>¿Qué es lo que esta mal?</i>	Consecuencias <i>¿Qué sucedera?</i>	Llamelo por lo que es:	
			Anti-social	Pro-social
1. Tomar bebidas alcoholicas	Illegal, desonesto, no esta Ok con mis padres	Podrian arrestarme; mis padres no confiaran en mi; daña mi cerebro	X	
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				
11.				
12.				
13.				
14.				

# Las 5 Cs para Mantenerse Inteligente y a Salvo

## Maneras de decir "no" y aún mantener las amistades



Ante la presión de tus amigos de hacer algo que no quieres, o sabes que es dañino, puede ser difícil decir "no." Practica usar las 5 frases para que te ayuden a decir "no" en una manera firme y aun mantener a tus amigos. Te alegrarás de haberlo hecho.



**1-Cuidado**  
*Has preguntas*

**2-Calma**  
*Nombra el comportamiento y di "no"*

**3-Cambio de plan**  
*Sugiere una idea mejor*

**4-Conectamos luego**  
*Márchate si es necesario*

**5-Contáctame**  
*Llamame si cambias de opinión*

# Habilidades Pro-Sociales para una Vida Exitosa

## Cómo resolver problemas, negociar, y mantener amigos



### CÓMO

## RESOLVER PROBLEMAS

1. a) ¿Cuál es el problema? b) ¿Cuales son los diferentes puntos de vista? c) ¿Qué contribuye al problema?
2. ¿Cómo nos gustaría que fuesen las cosas?
3. Haga una lluvia de ideas con las posibles soluciones. Escriba todas las ideas.
4. Evalúe las tres mejores soluciones.
5. Decida cual es la mejor solución. Considere los costos, consecuencias, e intereses de todos los miembros de la familia.
6. Cree un plan de acción y hágalo. Decida quien hará que, cuando, los recursos que se necesitarán, y la fecha para comenzar.
7. Evalúe el resultado. ¿Funcionó su plan? Si no, traten otra solución.

### CÓMO

## RESOLVER EL PROBLEMA DE ANTEMANO

1. Piense en adelante en un problema posible—creando situaciones en las que tal vez se le pida participar.
2. Pruébelo en su mente—Déle a cada situación el examen pro-social de “PBT”:  
P = ¿Alguna PARTE es ilegal, inmoral, poco amable, insegura, o poco ética?  
B = ¿Estará BIEN con mis padres, el público, y la policía si lo hago?  
T = ¿Si TODOS me lo hicieran, me gustaría?
3. Piense en las CONSECUENCIAS negativas que podrían pasar si lo hiciera. Hable con sus padres al respecto.
4. Practique decir “No” usando las 5 Cs y encuentre algo bueno y divertido que hacer.
5. Felicítese por usar el poder inteligente.

### LOS 5 ACUERDOS BÁSICOS PARA

## UNA NEGOCIACIÓN DE GANAR-GANAR

1. Estamos de acuerdo en encontrar soluciones que nos beneficiarán a ambos y con las que los dos nos podamos sentir a gusto.
2. Estamos de acuerdo que negociaremos usando los valores familiares a los cuales nos hemos comprometido adherir.
3. Estamos de acuerdo en usar “Mensajes-Yo” respetuosos cuando digamos lo que queremos y expliquemos porque es importante para nosotros.
4. Estamos de acuerdo en “EEV-Escucharnos” los unos a los otros: escuchar sin interrumpir, repetir las ideas principales de la otra persona, y validar el punto de vista de la otra persona, aunque estemos en desacuerdo.
5. Estamos de acuerdo en hacer una lluvia de ideas de otras soluciones (aparte de las que queremos) que nos satisfagan a ambos. Escogeremos una opción con la que ambos estemos de acuerdo. Escribiremos los detalles, lo firmaremos, y nos comprometeremos de apegarnos a ello.