

## ÍNDICE

<b>Preâmbulo</b> .....	13
<b>Introdução</b> .....	17
Negociar os conflitos: uma evolução ou uma moda .....	17
Método ou receitas .....	19
Características de uma negociação negociada e não imposta .....	20
<b>Primeira Parte</b>	
<b>O PAI NEGOCIADOR</b>	
A arte de gerir as diferenças	
<b>I. Colocar o problema: um encontro bem sucedido com a angústia!</b> .....	27
<b>II. As respostas inadequadas e as suas consequên- cias</b> .....	31
1. "Agora, ou tu ou eu": vejamos quem é o mais forte .....	33
2. "Os teus desejos são ordens": ceder e desistir ....	37
3. "Mais um bocadinho": partir a dificuldade ao meio, a eterna receita do doutor Salomão .....	38
4. "Se fazes isto, eu digo ao papá": a arte de se fazer odiar em uma lição .....	40
5. "É para o teu bem, meu filho": para o ensinar a enganar-se .....	42

6. "Cara, ganho eu; coroa, perdes tu: dar-lhe a escolher entre duas perdas obrigatórias .....	43
7. Enganá-lo: para fazer do seu filho um eterno desconfiado .....	43
8. "Tu não me vais querer dar esse desgosto": para o culpabilizar pela chantagem afectiva .....	44
9. A violência física: pode-se sempre recorrer ao cavalo-marinho para evitar que as bofetadas caiam no chão .....	45
10. "Vem dar um beijinho à mamã": para o manipular e impedi-lo de ver chegar o ataque .....	46
<b>III. As razões do recurso a essas estratégias inadequadas .....</b>	<b>51</b>
1. O conflito .....	51
2. A natureza da situação .....	54
3. A relação .....	55
4. O poder .....	55
5. Os meios que favorecem a cooperação .....	58
<b>IV. Uma boa resposta: a procura de ganhos mútuos .....</b>	<b>67</b>
As cinco etapas da atitude dos ganhos mútuos ....	71
<i>Primeira etapa: desmobilizar a escalada .....</i>	<i>71</i>
<i>Segunda etapa: começar por compreender primeiro a criança, antes de procurar que ela nos compreenda .....</i>	<i>75</i>
A interrogação .....	76
A escuta activa .....	77
<i>Terceira etapa: trazer à luz do dia as necessidades e as preocupações .....</i>	<i>85</i>
Origem dos diferendos entre pais e filhos .....	87
Esforce-se por regressar às necessidades: esqueça o que o seu filho lhe pede e procure aquilo que ele realmente quer .....	89
<i>Quarta etapa: procurar a terceira via .....</i>	<i>96</i>
1. Inventar uma nova opção .....	100
2. Aumentar o bolo .....	102
3. Reduzir o custo de aceitação pelo outro ....	102
4. Fazer um ensaio limitado no tempo .....	103

5. Oferecer uma compensação não específica	104
6. Ceder num ponto menor para si e maior para a criança .....	106
7. Aceitar uma perda a curto prazo para um ganho maior a longo prazo .....	108
8. Utilizar um processo objectivo independente da vontade das partes .....	109
9. Recorrer a uma terceira pessoa .....	110
10. Inventar uma solução de alcance diferente	111
<b>Quinta etapa: aproveitar as acalmias para consolidar o acordo .....</b>	<b>112</b>
Condições de sucesso: identificar o não-negociável e negociar o negociável .....	113

## Segunda Parte

### O PAI MEDIADOR

#### Criar pontes entre... os vossos filhos

<b>I. Os conflitos entre irmãos e irmãs .....</b>	<b>123</b>
<b>II. As estratégias ineficazes e as respostas não apropriadas .....</b>	<b>127</b>
1. "Sou capaz de gritar mais alto" .....	127
2. "Quem marca as faltas é o árbitro" .....	128
3. "O problema é deles, não meu": demitir-se .....	130
4. "Vocês ainda me matam!" .....	131
5. "Parem, por favor!" .....	131
<b>III. O pai mediador: modo de emprego .....</b>	<b>133</b>
<b>A. Evitar o perigo de o pai ser ele próprio gerador de conflitos entre os filhos .....</b>	<b>133</b>
1. Os elogios excessivos .....	134
2. As comparações sistemáticas .....	135
3. Tomar partido em permanência .....	136
<b>B. Desenvolver a capacidade de os filhos gerirem os seus próprios diferendos .....</b>	<b>136</b>
1. Antes de mais, tomar consciência de que existe neles essa aptidão, e da sua natureza: do interesse partilhado em ter um parceiro de jogo .....	137

2. Mostrar-lhes que são capazes de gerir eles próprios os seus conflitos .....	138
3. Ajudá-los a compreender os processos que os levam a vencer: ensiná-los a aprender .....	141
4. As intervenções paradoxais .....	144
<b>C. <i>Intervir em caso de necessidade real, enquanto pai mediador</i></b> .....	146
O que é a mediação? .....	146
Ser pai e mediador, será isso compatível? .....	147
Lugar da mediação face aos outros modos de intervenção .....	149
Diferenças e semelhanças entre pai mediador e pai negociador de um lado e pai árbitro do outro .....	151
<b>D. <i>Interpor-se sem se atolar</i></b> .....	153
Primeira etapa: separar os beligerantes .....	160
Segunda etapa: criar o clima e o ambiente favoráveis à resolução do diferendo .....	161
Terceira etapa: valorizar a sua actuação e o tipo de resultado procurado .....	165
Quarta etapa: reenquadrar as questões de fundo .....	168
Quinta etapa: propor métodos para inventar opções novas .....	170
Sexta etapa: responsabilizar as crianças pela sua escolha .....	175
Sétima etapa: garantir o acompanhamento do acordo a fim de lhe capitalizar a experiência .....	175
A mediação: poção mágica ou remédio milagroso? .....	178
Aplicação alargada .....	179
<b>Conclusão</b> .....	183
<b>Anexo 1. As negociações de Camp David</b> .....	186
<b>Anexo 2. O conflito dos controladores aéreos franceses</b> .....	189
<b>Bibliografia</b> .....	193