



CUADERNO DE BITÁCORA

MASTERCLASS

RELACIÓN PADRES-HIJOS

✕ PROGRAMA «RELACIÓN PADRES-HIJOS»





MASTERCLASS

RELACIÓN PADRES-HIJOS

INTRODUCCIÓN

No existe una escuela para convertirse en padre. No hay clases nocturnas, ni manuales que se transmitan de generación en generación. Debemos experimentar el uso de nuestros poderes, que no tienen nada de mágico, pero que nos permiten encontrar la alquimia más adecuada para la educación de nuestros hijos, mientras les dejamos los márgenes de maniobra indispensables para su desarrollo.

En esta Masterclass, Laurent Combalbert transmite su experiencia y sus técnicas probadas en situaciones complejas y aplicables a la relación padres-hijos.

EN ESTA MASTERCLASS, APRENDERÁS A:

- GESTIONAR LOS CONFLICTOS DE MANERA MÁS EFECTIVA.
- COMPRENDER Y GESTIONAR LAS EMOCIONES DE TUS HIJOS.
- DEFINIR LÍMITES, A VECES EVOLUTIVOS.
- TRANSMITIR A TUS HIJOS LOS FUNDAMENTOS DE LA CONFIANZA.



PROGRAMA DE LA MASTERCLASS

- 01 ¿DEBEMOS negociar con nuestros hijos?
- 02 ELIGE el conflicto, no la confrontación.
- 03 LO NEGOCIABLE Y LO NO NEGOCIABLE.
- 04 LOS ACTORES de la relación padres/hijos.
- 05 ¡MANTÉN EL « NO » !
- 06 ¿CUÁNDO hay que ceder?
- 07 LA ALQUIMIA entre el afecto y la emoción.
- 08 REGALA confianza.
- 09 PRACTICANDO una escucha comprometida.
- 10 CUANDO LA AGRESIVIDAD se impone.
- 11 HACER FRENTE a las mentiras y la mala fe.
- 12 NUESTRO OBJETIVO COMÚN COMPARTIDO: hacer niños libres y felices.



01

¿DEBEMOS NEGOCIAR CON NUESTROS HIJOS?

« SE PUEDE EDUCAR NEGOCIANDO
MIENTRAS SE EDUCA A NEGOCIAR.. »

construcción del niño y del futuro adulto. Las primeras negociaciones que vive un niño son experiencias estructurantes: gracias a ellas, aprenderá que hay cosas que nunca son negociables (comer, dormir, asearse, respetar a los demás), y otras sobre las que se puede discutir o ajustar las condiciones de ejercicio. Para un niño, la negociación es ante todo el arte de saber vivir con los demás y encontrar compromisos para la satisfacción de todos.

Negociar no significa ceder, es el medio para encontrar un acuerdo en una situación de desacuerdo expresado entre las partes interesadas, con el objetivo de que cada una obtenga lo que es justo para ella.

Criar hijos libres significa enseñarles a discutir, debatir, rechazar, pero también a aceptar.

La ventaja de un equilibrio de poder reside también en el hecho de que no se impone a alguien negociar. Si los niños sienten que no tienen ninguna ventaja en la negociación y que el equilibrio de poder es demasiado desfavorable para ellos, no hay interés en discutir.

LOS 4 PELIGROS A EVITAR

PELIGRO N°1

La negociación es un juego.

Incluso si se lleva a cabo con niños, la negociación debe considerarse seriamente, a riesgo de despojarla de todo su valor educativo. Se llama “luchadores” a las personas que disfrutan de la confrontación de ideas durante la negociación y que privilegian la discusión en sí misma sobre el objetivo de la negociación.

PELIGRO N°3

Todo es renegociable.

Negociar es una cosa, pero aplicar las decisiones resultantes de la negociación es otra. Una vez que se ha encontrado un acuerdo sobre un tema, cada parte aplica ese acuerdo y solo se revisa si es manifiestamente imposible de implementar.

PELIGRO N°2

Todo es negociable.

La negociación es un medio para encontrar oportunidades de soluciones comunes, pero no se aplica a todas las situaciones educativas que pueden enfrentar los padres. Hay casos en los que no se trata de discutir las instrucciones dadas. Por lo tanto, hay que elegir las batallas y no considerar que todo es negociable.

PELIGRO N°4

Tenemos todo el tiempo del mundo.!

Las negociaciones pueden durar indefinidamente, y es necesario saber cerrarlas más o menos rápidamente. Las discusiones interminables pueden hacernos perder tiempo y energía, y llevarnos a decidir de manera autoritaria. El tiempo es una percepción muy personal, pero la negociación se inscribe en un ritmo ligado a la urgencia de la situación.



Saber decir «¡basta!» es primordial, el tiempo es uno de los parámetros de la negociación.



02

ELIGE EL CONFLICTO, NO LA CONFRONTACIÓN

« SUSCITAR EL DESACUERDO
PARA HACER ALGO POSITIVO CON ÉL. »

El niño se construye principalmente al enfrentarse a su entorno, pero estas confrontaciones deben hacerse con prudencia y no por el simple placer del juego. Es importante ser claro sobre lo que se puede negociar y lo que no, y explicárselo al niño como una de las reglas de negociación.

✗ CREAR CONFLICTO PARA CREAR VALOR AÑADIDO

El origen etimológico del término “conflicto” proviene del latín *conflictus*, que significa “la acción de luchar juntos”. El conflicto surge en cuanto se oponen dos ideas expresadas. Así, es la consecuencia de la expresión de dos puntos de vista diferentes.

✗ LA OPOSICIÓN CONSTRUCTIVA

El conflicto constructivo busca construir sobre los desacuerdos de las partes involucradas y permite llegar al final de los intercambios a un resultado superior a la simple suma de los valores iniciales de cada parte:

$$1 + 1 = 3$$



✗ ATREVERSE A OPONERSE

Es necesario saber decir “no” cuando no se está de acuerdo, y eso no es opcional.

No someterse para no perder legitimidad

El conflicto para imponerse no es constructivo, pero a veces permite a los adolescentes expresarse. En ese caso, dejémosles la posibilidad de expresar ese conflicto a través de la autoafirmación.



LAS REGLAS DEL CONFLICTO

- Cuando uno se opone, propone.
- La oposición constructiva debe tender hacia un objetivo común.
- La benevolencia es esencial.
- No juzgar.
- Escucha auténtica y comprometida. No agresividad.

LAS TRAMPAS DEL CONFLICTO

- El duelo.
- El debate.
- El monólogo.
- Las emociones exacerbadas (temas que tocan los valores).
- El exceso de apetencia por el conflicto: el conflicto estéril, el conflicto de más o que no sirve para construir.



03

LO NEGOCIABLE Y LO NO NEGOCIABLE

«LO NO NEGOCIABLE ABRE
EL TERRENO DE LA NEGOCIACIÓN.»

DEBEMOS DEFINIR EL MARCO NEGOCIABLE, NO NEGOCIABLE Y NUNCA NEGOCIABLE.

Lo negociable: son los temas que tienen poco valor intrínseco, ya que se discuten regularmente.

Lo no negociable: es el terreno de juego de la verdadera negociación. Son los temas que normalmente no se negocian, salvo en circunstancias excepcionales. Se puede ceder recordando que es una excepción y dando los límites, en el uso y en el tiempo.

Lo nunca negociable: hay ciertos temas que nunca se negocian, es importante enumerarlos y definirlos con nuestros hijos.

El fondo y la forma: cuando el fondo de la negociación no es negociable, es más fácil ceder en elementos sobre la forma. Estas dos caras de la negociación son inseparables, por lo que es mejor aprovecharlas en lugar de sufrir la ausencia de distinción entre las dos.

Puede haber diferentes objetivos en una negociación:

- **Obtener la totalidad de lo que se desea. Esto se da cuando el objeto de la negociación es no negociable.**

Ejemplo: « Debes respetar a tu hermano, no se trata de que le hables en ese tono. »

- **Mantenerse firme en lo no negociable y ceder en lo negociable. Parte del objeto de la negociación puede discutirse.**

Ejemplo: « Puedes ir a la fiesta esta noche, pero vuelves antes de las 23 horas. »

- **Rechazar inmediatamente la solicitud: esto ocurre cuando el niño hace una petición inaceptable.**

Ejemplo: « No se trata de que juegues con la consola durante la noche. »

Es posible transigir sobre la forma, es decir, dejar un margen de libertad dando la libertad a nuestros hijos de elegir:

EL LUGAR - EL TIEMPO - LA MANERA DE ACTUAR





04

LOS ACTORES DE LA RELACIÓN PADRES-HIJOS

« NO PIERDAS DE VISTA EL OBJETIVO DE LA NEGOCIACIÓN, QUE ES ALCANZAR UN OCC®. TODOS LOS ACTORES DE LA RELACIÓN HIJOS/PADRES DEBEN COMPARTIR ESTE OCC®».

La negociación es un sistema complejo que no se reduce a la simple relación entre dos partes interesadas: más allá del vínculo entre padres e hijos, también hay que tener en cuenta el impacto y la influencia de otros actores, más o menos directos: los abuelos, los compañeros de clase, los padrastros...

LOS PADRES:

¿Quién decide y quién negocia? A veces es papá, a veces mamá, depende de los temas y de cómo los padres se han repartido los temas.



SEPARAR LOS TEMAS DE NEGOCIACIÓN:

Piensa en la distribución de roles en la negociación sin olvidar a todos los actores.



Los otros actores que entran en el marco de la negociación:

- Los abuelos generalmente están menos comprometidos con lo no negociable. Sin embargo, lo nunca negociable debe ser el mismo con todos los actores.
- Los padres de los compañeros de clase: atención al efecto de comparación. Las situaciones son diferentes según cada uno.
- Las “malas compañías”: vuelve sobre lo nunca negociable pero interroga a tus hijos sobre el sentido de los valores para que ellos mismos reflexionen.

No pierdas de vista el objetivo de la negociación, que es alcanzar un OCC® (Objetivo Común Compartido).





05

MANTÉN EL « NO » !

« ¡CUANDO DIGO NO, ES NO! »

Es el límite que permitirá a nuestros hijos probar nuestra determinación. Es difícil mantener el “no” y mantenerse firme en las posiciones a lo largo del tiempo.

Para mantenerlo, asegúrate de que la elección del “no” esté bien destinada a lo nunca negociable. Lo no negociable puede estar sujeto a excepción. Debes estar seguro de no retroceder, a riesgo de perder tu legitimidad.

Atención al “no” castigo: si el no no está justificado o no es realista, acepta retroceder. Puede ser emitido simplemente por molestia, en el momento equivocado. En ese caso, explica a tus hijos que has respondido demasiado rápido y que el momento no era el adecuado. Así podrás retroceder explicando.

Entre los métodos de nuestros hijos para hacernos cambiar nuestra posición, no caigas en la trampa del “por qué” repetitivo:

Este “por qué” no está destinado a obtener una respuesta sino a agotarte para hacerte ceder. El riesgo es ceder y capitular por fatiga o cansancio. En esos casos, no contra argumentes y pon fin al cuestionamiento.



LOS 3 PUNTOS A RECORDAR

01

Mantener el “no” es una cuestión de legitimidad.

02

El “no” definitivo debe restringirse a lo nunca negociable.

03

Cede solo cuando esté justificado.



 NOTAS

Lined area for taking notes, consisting of multiple horizontal dashed lines.



06

¿CUÁNDO HAY QUE CEDER ?

« EN NEGOCIACIÓN,
LO QUE DAS SIN CONTRAPARTIDA PIERDE SU VALOR. »

El intercambio de concesiones y contrapartidas entre las dos partes es la esencia misma de la negociación. El mito del “sin compromiso” no permite entrar en negociación.

El principio de la negociación, en un sentido ético y responsable, consiste en que cada una de las partes dé un paso hacia la otra para llegar a un acuerdo que satisfaga a todos. Así, el otro pedirá al negociador que dé un paso hacia él, es decir, que haga una concesión.

CONCESIÓN

Dar algo al otro.

CONTRAPARTIDA

Dar algo al otro o pedir algo al otro a cambio de una concesión.



☞ Principio de resistencia en negociación

— No se hacen concesiones sin contrapartida para evitar que lo que se da pierda valor a los ojos del otro.

☞ ¿Por qué adoptar el principio de resistencia?

- Reforzar la credibilidad del negociador.
- Poner a prueba la relación de fuerzas y la ética de cada una de las partes.

☞ Los errores más comunes:

- Pedir contrapartidas demasiado importantes.
- Pedir contrapartidas irreales.
- Hacer una concesión sin vincularla en la misma frase a una contrapartida, y luego pedirla.

Es importante jerarquizar las contrapartidas y enumerarlas en la preparación de la negociación según 2 criterios:

El valor que la contrapartida tiene para el negociador.

El valor que la contrapartida tiene para la otra parte.



TENER EN CUENTA EL «TIMING»

Principio de resistencia: cuanto más se espera, más valor tiene lo que se da porque entonces nace el sentimiento de haberse esforzado por obtenerlo.





07

LA ALQUIMIA ENTRE EL AFECTO Y LA EMOCIÓN

« LA RELACIÓN DE CONFIANZA
CON NUESTROS HIJOS DEBE SER JUSTA Y OBJETIVA »

LA BÚSQUEDA DE MANTENER LA RELACIÓN A LARGO PLAZO PUEDE HACERNOS OLVIDAR QUE EL OBJETIVO DE ESTA RELACIÓN ES TAMBIÉN LA EDUCACIÓN.

La sutil alquimia entre afecto, cariño y emociones hace que las negociaciones entre padres e hijos sean momentos delicados, en los que no es fácil encontrar el equilibrio adecuado.

De hecho, el niño siente un fuerte apego por sus padres, lo que legitima a quien intenta indicarle lo que es bueno para él o intenta convencerlo de modificar su comportamiento.

El cariño, aunque pueda nublar nuestra visión de la relación, es también uno de nuestros factores de legitimidad en los que apoyarnos para consolidar nuestro poder de negociar.

El afecto corresponde a un estado afectivo, placentero o desagradable, más o menos intenso, que influye en el comportamiento. En latín, el término affectus designa un estado del alma.

Para Spinoza, que dedicó una parte de su *Ética* al afecto, se trata “de una modificación o un cambio que se produce en el cuerpo al mismo tiempo que en la mente, modificación por la cual mi poder de actuar se incrementa o disminuye.”

La presencia de un afecto fuerte es inevitable en la relación padres/hijos: los padres aman a sus hijos, los hijos aman a sus padres, y este amor sitúa el nivel emocional de esta relación en lo más alto. Es un afecto inseparable



El apego impulsa al otro a buscar la relación y el mantenimiento de esta relación a lo largo del tiempo.

de la relación, generalmente identificado como un obstáculo para negociaciones eficientes.

Paralelamente al afecto, el cariño es el sentimiento de apego que sentimos hacia una persona en particular. En la relación padres/hijos, el cariño recíproco es por definición muy fuerte.

El compromiso emocional debe ser controlado para diferenciar entre empatía y simpatía.

Las emociones participan en todas las relaciones y hacen que los seres humanos sean lo que son: seres pensantes que sienten las cosas. El afecto exagera las emociones, lo que hace de estas últimas un ingrediente primordial en nuestras negociaciones con los niños, pero que a veces contribuye a la inestabilidad de la relación. Sin emoción: sin relación y con demasiada emoción: sin objetividad.

Sin emoción no hay relación y con demasiada emoción no hay objetividad.

Cuando debemos decir “no”, debemos ser vigilantes para mantenernos empáticos: percibir la emoción sin compartirla.





08

REGALA CONFIANZA

« LA RELACIÓN DE CONFIANZA NUNCA ESTÁ
GARANTIZADA »

Muchos errores en la negociación provienen de una mala creación de la relación. La relación de confianza nunca está garantizada, incluso con nuestros hijos.

Para comprometer a alguien y hacerlo responsable, podemos hacer un “don de confianza”, es decir, dar nuestra confianza a priori.

Debemos dar a nuestros hijos
el deseo de afirmarse.

Es esencial dar confianza a nuestros hijos para permitirles ser ellos mismos. Debemos dejarlos salir del marco, permitirles expresar su diferencia y su marginalidad, es decir, su capacidad para ser diferentes.

A menudo se aprende más de los errores
porque el error es un factor de aprendizaje que
refuerza la confianza.



✗ NO JUZGAR

La forma en que podemos juzgar a nuestros hijos puede impactar la autoestima que tienen de sí mismos.

Atención a la pregunta «¿por qué?» que puede ser percibida como un juicio sobre sí mismo, privilegia «¿Qué te lleva a...?».

✗ PARA GENERAR CONFIANZA:

- Respetemos sus miedos.
- Aceptemos que nuestros hijos puedan vivir situaciones de estrés.
- Respetemos también sus silencios y sus dudas.
- Expliquémosles que no son sus rendimientos.
- Dejémosles tomar decisiones y el riesgo de equivocarse.

Podemos aumentar su coeficiente de inseguridad, es decir, su índice de confianza en situaciones de incertidumbre.

Puedes calcular tu índice de confianza de forma gratuita en el siguiente enlace:

WWW.INDICEDECONFIANCE.COM

TESTEZ VOTRE CONFIANCE

AVEC **IPC**[®]
INDICE
PERSONNEL
DE CONFIANCE

La confiance est une ressource indispensable pour toute personne en recherche de performance stable et durable. Découvrez le premier test en ligne qui permet d'évaluer et de mesurer votre indice de confiance gratuitement.



PRATICANDO UNA ESCUCHA COMPROMETIDA

« SE NECESITAN ALGUNOS AÑOS PARA APRENDER A HABLAR
Y TODA UNA VIDA PARA APRENDER A CALLAR. »¹

Si existiera una escuela para padres, la primera lección sería aprender a escuchar, y para negociar, también es necesario saber escuchar.

La escucha comprometida define nuestra capacidad para :

- PONERSE A DISPOSICIÓN DEL OTRO.
- MOSTRAR EMPATÍA.
- SER ASERTIVO.

✕ PONERSE A DISPOSICIÓN DE LA RELACIÓN

Esto requiere esfuerzos. Hacer creer que uno está disponible cuando no lo está afectará la confianza y la calidad de la relación.

La disposición recíproca de cada una de las partes en la relación es la base de la confianza. Concedemos nuestra confianza si sentimos que es recíproca, es decir, que el otro está dispuesto a hacer el esfuerzo de escucharnos, de oírnos, sin por ello negar sus propias opiniones, sus propias posiciones, sus propias demandas.

Cuando la confianza está establecida, el campo de posibilidades se abre para las partes de la relación y la creatividad puede comenzar.



✕ SER ASERTIVO

La asertividad define la capacidad de defender nuestras opiniones, valores y posiciones respetando las del otro.

La asertividad, proveniente del término anglosajón "assertiveness", define el hecho de hablar de manera

La escucha define la capacidad de prestar una atención particular a lo que puede ser dicho y, por lo tanto, a lo que expresan nuestros hijos. Escuchar es particularmente difícil, mucho más de lo que imaginamos. La escucha comprometida requiere una buena preparación y un entrenamiento regular.

**Intentar escuchar para entender
y no para responder.**

Escuchar es también mostrar nuestra disponibilidad al otro y nuestro compromiso en la relación.

✕ SER EMPÁTICO

La empatía es ver la emoción del otro sin compartirla. Debemos mostrar al otro que comprendemos su emoción y que realmente lo escuchamos.

Ejemplo : dejar silencios para que el otro tenga tiempo de expresarse sin interrumpir.

**La escucha activa fue creada por Carl Rogers.
Este describe 3 fases de la escucha activa:**

- ✎ LA PARÁFRASIS
- ✎ LA REFORMULACIÓN
- ✎ LA VERBALIZACIÓN DE LAS EMOCIONES

que nos hagan caso y afirmarnos aceptando que el otro pueda tener una idea contraria.

¹ Ernest Hemingway



10

CUANDO LA AGRESIVIDAD SE IMPONE

« DISOCIAR LA EMOCIÓN DEL COMPORTAMIENTO QUE LE ESTÁ ASOCIADO. »

La agresividad es un instinto biológico, animal, sustentado por el instinto de supervivencia. La degradación de la ira se convierte en agresividad.

En la relación padres/hijos, esta noción es particular porque siempre es difícil de manejar y va a impactar la calidad de la relación. Por ello, es fundamental establecer límites rápidamente.

Podemos distinguir 3 tipos de situaciones de agresividad:

- **La agresividad puntual:** evitar que se vuelva recurrente.
- **La agresividad recurrente:** inaceptable.
- **La violencia:** inadmisibles.

No siempre es fácil ser asertivo y, a veces, debemos controlarnos. Para manejar las situaciones de agresividad, también debemos ser conscientes de nuestra propia agresividad, especialmente cuando estamos cansados. Reconocerla y ponerle palabras para explicarla permite ser más eficaz en la relación.

Para detenerla, es primordial disociar la emoción del comportamiento y para ello, debemos ser capaces de:

- **Poner nuestro ego de lado.**
- **Verbalizar la emoción para legitimarla.**

La agresividad puntual siempre comienza con una ira legítima. Debemos evitar que esta emoción se degrade en ira y se vuelva recurrente. Para ello, debemos frenar esta agresividad lo antes posible. También debemos ser capaces de saber decir “stop”. Si no puedes, no dudes en pedir ayuda a una tercera persona.

+ ¡Frente a la agresividad, evita volverte agresivo!





LOS 3 PUNTOS A RECORDAR

01

La agresividad puntual
debe ser detenida antes de que
se vuelva recurrente.

02

La agresividad recurrente
no es aceptable.

03

La violencia es
inadmisible.



NOTAS

Area for taking notes, consisting of multiple horizontal dashed lines.



HACER FRENTE A LAS MENTIRAS Y LA MALA FE

« EN NEGOCIACIÓN, HAY QUE SER CAPAZ
DE DEJARLE AL OTRO UNA SALIDA. »

Como en la vida diaria, puede suceder que nuestros hijos nos mientan y nos sintamos traicionados. Esto es un hecho que debemos aceptar. A veces nos mientan para evitar ser reprendidos o simplemente por conveniencia, para ganar tiempo.

Como los conocemos bien, es fácil detectar las incongruencias en su comportamiento a través de:

- SUS MICROEXPRESIONES
- SU ELOCUCIÓN...

Cuando un niño nos miente, debemos ser capaces de decir basta. Sin embargo, aunque no debemos dejar pasar las mentiras, en ciertas circunstancias podemos admitir la mala fe.

La mala fe es cuando tu hijo te miente, sabe que te está mintiendo, sabe que tú sabes que te está mintiendo, pero lo intenta de todos modos. Es una forma de estrategia de influencia para obtener lo que desea.

✦ En este contexto, es primordial:

- Poner el ego a un lado para darle la oportunidad de darse cuenta de que no ha elegido la mejor estrategia.
- Establecer el principio de realidad: presentar hechos objetivos si insiste. Mostrarle que podrías demostrar que está mintiendo.
- Ofrecerle una salida para que él mismo pueda salir de la mala fe en la que se ha encerrado.

Implementar esta técnica es mostrarle a tu hijo que no eres ingenuo y que la técnica de la mala fe no tiene efecto sobre ti.



No dejes que el sentimiento de traición te invada y sé más técnico.



Dependiendo de la gravedad, hay mentiras que no puedes dejar pasar.





LOS 3 PUNTOS A RECORDAR

01

No dejes pasar
una mentira grave.

02

Establece
el principio de realidad.

03

Deja una puerta de salida.



NOTAS

Area for taking notes, consisting of multiple horizontal dashed lines.



12

NUESTRO OBJETIVO COMÚN COMPARTIDO: HACER HIJOS LIBRES Y FELICES

« DÉMOSLES LÍMITES
ENSEÑÁNDOLES A SUPERARLOS. »

En una negociación, siempre tenemos un OCS®, un objetivo común compartido.

Nuestro OCS® común es crear niños libres y felices. Este objetivo es difícil de alcanzar, pero hay que situarlo como uno de los más virtuosos.

*Educatio means to guide out of something:
to get out of what they are today to
become what they will be tomorrow.*

Educación es dar conocimiento para permitir que nuestros hijos crezcan proporcionándoles tanto:

- Competencias de saber hacer.
- Competencias de saber ser.

Sus futuras batallas serán complejas y como padres, es esencial educarlos para que puedan enfrentarlas. Ante la multitud de información a la que tienen acceso, la batalla también será cognitiva.

Enseñar a nuestros hijos a no ser víctimas de esta batalla cognitiva es uno de nuestros desafíos para convertirlos en adultos libres en sus opiniones, ideas y valores.

Podemos desde ahora iniciarlos en la negociación o el liderazgo formándolos como futuros líderes: enseñándoles a discernir, verificar información y formarse su propia verdad. Educatio significa guiar fuera de algo: salir de lo que son hoy para convertirse en lo que serán mañana.

Para hacer hijos libres y felices,
démolos la capacidad de tomar iniciativas,
salir del marco y atreverse.



En un mundo incierto, los perfiles atípicos serán cada vez más buscados y necesitaremos jóvenes capaces de:

- GESTIONAR LA INCERTIDUMBRE.
- INVENTAR.
- INNOVAR.
- COMPROMETERSE CON SU MISIÓN.

La agencia TTA-La agencia de confianza es una empresa con misión y vemos claramente que las nuevas generaciones necesitan sentido, una razón de ser e integrar organizaciones éticas.



EMPRESA CON MISIÓN





✕ Bibliografía



COMBALBERT, LAURENT
**DEVENEZ MEILLEUR
NÉGOCIATEUR
QUE VOS ENFANTS**
EDITIONS
PRISMA, 2015



CARL ROGERS
**ÉCOUTE
ACTIVE**



BACUS ANNE
**100 FAÇONS DE SE
FAIRE OBÉIR (SANS
CRIS NI FESSÉES)**
MARABOUT,
PARIS, 2012



BACUS ANNE
**VOTRE ENFANT
DE 1 AN À 3 ANS**
MARABOUT,
PARIS, 2007



FILLIOZAT
ISABELLE
**AU CŒUR
DES ÉMOTIONS
DE L'ENFANT**
MARABOUT,
PARIS, 2013



GHAZAL MICHEL
**MANGE TA SOUPE ET...
TAIS-TOI !**
ÉDITIONS DU SEUIL,
PARIS, 2005

