

NEGOCIAR RESPONSABILIDADES FAMILIARES Y VALORAR REDES DE APOYO

1. Responsabilidades familiares

Las familias han ido evolucionando a la vez que la sociedad, adaptándose a los distintos cambios que se han ido produciendo. Las modificaciones producidas por el acceso obligatorio e igualitario a la educación de niñas y niños así como la incorporación masiva de la mujer al trabajo remunerado, además de cambios legislativos favorecedores de la igualdad, están propiciando nuevos modelos de familia. Pero todavía no se ha logrado, en la mayoría de los casos, el equilibrio dentro de la familia en el reparto de las responsabilidades y la toma de decisiones. Las mujeres continúan soportando un mayor peso en la realización de las tareas familiares y domésticas.

El análisis de tu situación sociofamiliar te permitirá reflexionar sobre la distribución de las responsabilidades familiares y domésticas, el grado en que las asumes y cómo influye esto en tu disponibilidad.

Incorporarte al mundo laboral te va a suponer, probablemente, un replanteamiento de tu organización de vida. Este replanteamiento es fundamental para que consigas una mayor disponibilidad y te va a suponer una gestión del tiempo distinta y repartir responsabilidades y tareas domésticas entre los miembros de la familia. Pero a veces este replanteamiento no es bien visto por el resto de la familia, ya que les va a suponer un cambio en su propia organización de vida y, además, incrementar su carga de trabajo. Este descontento se puede manifestar de diversas formas: rechazando tu decisión de incorporarte al mundo laboral, presionándote para que no aceptes empleos con poco reconocimiento social, de sectores masculinizados o que requieren alta disponibilidad, ya sea horaria o geográfica, etc. A pesar de esto, es fundamental que se haga una redistribución de tareas y responsabilidades para evitar que seas tú la única que reorganiza su tiempo y acabes asumiendo, en la mayoría de las ocasiones, una doble jornada de trabajo: una dentro y otra fuera de casa.

Para que logres una mayor disponibilidad, vamos a reflexionar a lo largo de este módulo sobre cómo organizas tu tiempo, como negociar con la familia el reparto de responsabilidades y tareas y cómo conciliar, en definitiva, tu vida familiar y laboral.

A la hora de organizar nuestras responsabilidades familiares, uno de los ítems más importantes será la distribución de nuestro tiempo. Tendrás que reflexionar sobre cómo organizas tu tiempo.

Y es que una de las dificultades más frecuentes para lograr la inserción laboral es la **escasez de tiempo** tanto para buscar empleo como para, posteriormente, dedicárselo a dicho empleo. Las responsabilidades familiares, las tareas domésticas, las relaciones sociales, pueden limitar la disponibilidad de tiempo a la hora de incorporar nuevas actividades a tu vida, como la búsqueda de empleo. Entonces, si apenas tienes tiempo para buscar trabajo, ¿de dónde vas a sacar las horas que implica desempeñar un trabajo en el mundo laboral?

En muchas ocasiones, la disponibilidad real y la percibida no son iguales: te puede dar la impresión de que no paras en todo el día, de que nunca te da tiempo a llevar a cabo todo lo que tienes que hacer, de que siempre vas corriendo a todas partes... Pero, ¿realmente tienes que realizar tú todas esas tareas? ¿No se podrían repartir entre todos los miembros de la familia?

La manera en cómo organizas las tareas ha podido ser efectiva hasta ahora, pero a medida que vayan variando las circunstancias y empieces con la búsqueda **activa** de empleo tendrás que adaptar las tareas y tu tiempo de otra manera.

Para poder conseguirlo las tareas y responsabilidades de la casa tendrán que estar repartidas entre tu familia, a este reparto lo conocemos como **corresponsabilidad familiar**.

¿Qué supone la corresponsabilidad familiar?:	¿Cómo va a repercutir en la familia?
<ul style="list-style-type: none"> - Reparto de las responsabilidades familiares y domésticas - Distribuir de forma equitativa el tiempo 	<ul style="list-style-type: none"> - Dispondrás de tiempo para incorporar otras actividades - Habrá una mayor integración de todos los miembros en la unidad familiar - Compartiréis la toma de decisiones - Tendréis mayor calidad de vida

Es necesario que la familia supere las barreras psicológicas, sociales y culturales que la impide emprender cambios en sus vidas. ¿Por qué las tareas de reparación en una casa corresponden a los hombres y las de cuidado y limpieza a las mujeres? Esto son estereotipos fruto de la transmisión de hábitos y costumbres.

Todas las personas podemos realizar cualquier tipo de tarea tras un previo aprendizaje. ¿Por qué un hombre no va a poder hacer las camas o acompañar a un familiar al médico? A la hora de realizar el reparto de tareas, lo ideal es que cada persona asuma aquellas que más le satisfagan o con las que se sienta más a gusto. Aún así, puede haber actividades que no resulten muy agradables porque sean repetitivas o cansadas (planchar, limpiar la casa, etc.) y a nadie le apetezca realizarlas. En estos casos, se puede añadir algún elemento que las haga más amenas como realizarlas en grupo, escuchando música, etc.

Ahora vamos a reflexionar sobre tu disponibilidad horaria si hubiera un reparto de responsabilidades y tareas entre todos los miembros de la familia.

A veces resulta complicado lograr que el resto de los miembros de la familia acepten compartir tareas y responsabilidades: a todas las personas nos gusta tener comodidades. Además, suele costar introducir cambios cuando estos “chocan” con la forma de pensar y actuar (a un hombre que le han educado sobre la base de que las tareas domésticas las deben realizar las mujeres le puede costar asumir él mismo este tipo de actividades).

El primer paso para lograr la corresponsabilidad familiar es la **comunicación**: cada persona puede tener una percepción distinta de la situación del resto de los miembros de la familia por lo que es fundamental ser capaz de comunicar a los demás nuestras necesidades e inquietudes. Tres son los elementos básicos de la comunicación:

- la persona que emite el mensaje (emisora)
- el mensaje
- el contexto en el que se produce la comunicación
- la persona que recibe dicho mensaje (receptora)

Es habitual transmitir mensajes deformados y lejos del contenido inicial ya que una cosa es lo que queremos decir, otra la que decimos y otra lo que la persona receptora del

mensaje entiende. Antes de transmitir un mensaje, debes tener muy claro **lo que quieres decir** y a quién va dirigido ya que el **lenguaje** a utilizar deberá adaptarse a las personas a las que te dirijas (seguramente no emplearás el mismo lenguaje con tu pareja que con tus hijas/os). El **mensaje** debe ser claro y preciso ya que “si das muchas vueltas” para comunicar algo, las personas que te escuchan pueden acabar sin tener claro lo que querías decirles. Es muy importante que elijas un **contexto** o entorno adecuado a la hora de comunicarte: si quieres hablar con tu familia cuando están pendientes de la televisión, probablemente no prestarán mucha atención a tu mensaje. Debes elegir un momento tranquilo, en el que la familia pueda atender tranquilamente tus explicaciones y exponer sus opiniones. Este es un aspecto fundamental: la comunicación es un intercambio de información, tan importante es la emisión como la recepción de mensajes. Debes dar a todos los miembros de la familia la oportunidad de expresarse, manteniendo una escucha activa en todo momento.

Para que la comunicación tenga **éxito** es muy importante que:

- **el mensaje sea claro y preciso**
- **elegir un contexto adecuado**
- **prestar atención y escuchar a las/os demás**

Y una vez que le hayas comunicado a tu familia tu decisión de buscar un empleo y la necesidad de repartir responsabilidades y tareas domésticas, ¿qué vas a hacer si no están de acuerdo con lo que les propones? Tendrás que negociar.

Negociar es una habilidad personal que permite alcanzar metas u objetivos con el beneplácito de las/os demás. A veces la descuidamos en la vida cotidiana pensando que “eso es cosa de los que se dedican a los negocios”. La negociación es un proceso que se emprende cuando, para satisfacer determinadas necesidades personales, se tiene que llegar a un acuerdo con otras personas. La aptitud negociadora se basa en la capacidad para determinar qué dar, cuánto y qué pedir a cambio.

Una vez que hayas comunicado a tu familia tu decisión respecto a un aspecto concreto (la incorporación al mundo laboral, el reparto de tareas, etc.) y hayas escuchado lo que ellos opinan al respecto, tendréis que dar el siguiente paso: discutir las distintas propuestas y, de forma razonada, decidir a favor de una de ellas.

Para que la negociación tenga éxito:
1º hay que tener claro lo que se quiere o persigue
2º explicar los beneficios que conllevaría
3º demostrar cómo se puede conseguir lo que se propone
4º escuchar a la otra parte
5º valorar las ventajas e inconvenientes de todas las propuestas
6º tomar una decisión

Fases en un proceso de negociación:

- Antes de la negociación:
Prepara y planifica la negociación con tiempo: concreta qué es exactamente lo que quieres, define los argumentos que vas a ofrecer para convencer a las/os demás, identifica los posibles puntos de conflicto, determina aquellos aspectos en los que no vas a ceder y en los que vas a hacer concesiones así como las ventajas e inconvenientes que esto conlleva.

- Durante la negociación:
 - Ten una actitud positiva
 - Delimita los aspectos a negociar y trátalos uno a uno
 - Expresa claramente tus metas y objetivos
 - Trata de que todos los miembros de la familia participen en la resolución de las diferencias que surjan
 - Entre todas/os, llegar a un consenso.

- Después de la negociación, reflexiona sobre:
 - la comunicación: ¿han entendido exactamente lo que tu querías transmitir? ¿has entendido lo que querían transmitir los miembros de tu familia? ¿has escuchado de forma activa?
 - lo que has conseguido: ¿es lo que te habías planteado en un principio?

- las concesiones: ¿has hecho únicamente aquellas que tenías previstas? ¿qué consecuencias van a tener?
- si no habéis llegado a un acuerdo, ¿a qué ha sido debido?

Algunos **consejos** a la hora de negociar con tu familia:

- Estate tranquila, no pierdas los nervios
- Inicia la negociación con una meta elevada ya que, a medida que avance la negociación, es muy probable que tengas que ir reduciendo tus expectativas.
- Deja hablar a las/os demás
- Mantén una escucha activa
- Procura ponerte siempre en el lugar de la otra persona
- Intenta persuadir, no dominar.
- Asegúrate de que las/os demás están entendiendo exactamente lo que tu quieres decir y viceversa; ofrece y pide todas las aclaraciones que sean necesarias
- Centra la conversación en el tema que te interesa: no dejes que “se vaya por las ramas”
- Intenta conseguir lo que te has propuesto para esa negociación en concreto, no intentes lograr muchas cosas en un solo día.

Encontrarás más información sobre las técnicas de comunicación y negociación en nuestro curso “Mejorando la comunicación y la negociación”.

2. Red social de apoyo

Las redes sociales son estructuras sociales compuestas de grupos de personas, las cuales están conectadas por uno o varios tipos de relaciones, tales como amistad, parentesco, intereses comunes o que comparten conocimientos.

Las redes sociales de apoyo son un sistema de intercambio de apoyos que surgen entre los sectores de población y se constituyen como una especie de sistema informal de seguridad social para la supervivencia y se orientan a satisfacer necesidades no cubiertas por el sistema formal.

Las redes sociales de apoyo se clasifican en tres:

- **Redes primarias:** La conforman la familia, las amistades y nuestro vecindario.
- **Redes Secundarias o extrafamiliares:** Son todas aquellas conformadas en el mundo externo a la familia, como los grupos de ocio, las organizaciones civiles y sociales que operan en la comunidad, las organizaciones religiosas, así como las relaciones laborales o de estudio.
- **Redes institucionales o formales:** Son aquellas integradas por el conjunto de organizaciones del sector público, además de los sistemas judicial y legislativo, en los distintos niveles (estatal, autonómico o municipal). Aunque estas redes las vamos a ver con más profundidad en el siguiente módulo de recursos del entorno.

Las redes sociales de apoyo constituyen un elemento clave a la hora de buscar empleo y parte de nuestro éxito para conseguirlo dependerá de si contamos con más o menos redes sociales. Todas las personas contamos con redes sociales de apoyo, así que no nos pongamos limitaciones a la hora de buscar un empleo. Las redes institucionales están en todos los municipios y si no contamos con redes primarias o secundarias habrá que crearlas.

¿Cómo podemos crear estas redes?

- Apuntándonos a diferentes asociaciones vecinales.
- Asistiendo a diferentes cursos de formación tanto ocupacional como no.
- Utilizando los instrumentos que pone a mí alcance mi barrio, como por ejemplo la biblioteca, la junta del barrio, la casa cultural, el gimnasio,...
- Y todo aquello que se te ocurra como crear un grupo de búsqueda de empleo en que las participantes puedan ser las mamás desempleadas que van a buscar a su familia al cole, etc...

¿Qué tipos de apoyo y ayuda me pueden ofrecer las redes sociales?

Materiales: dinero, alojamiento, comida, ropa, pago de servicios.

Instrumentales: cuidado, transporte.

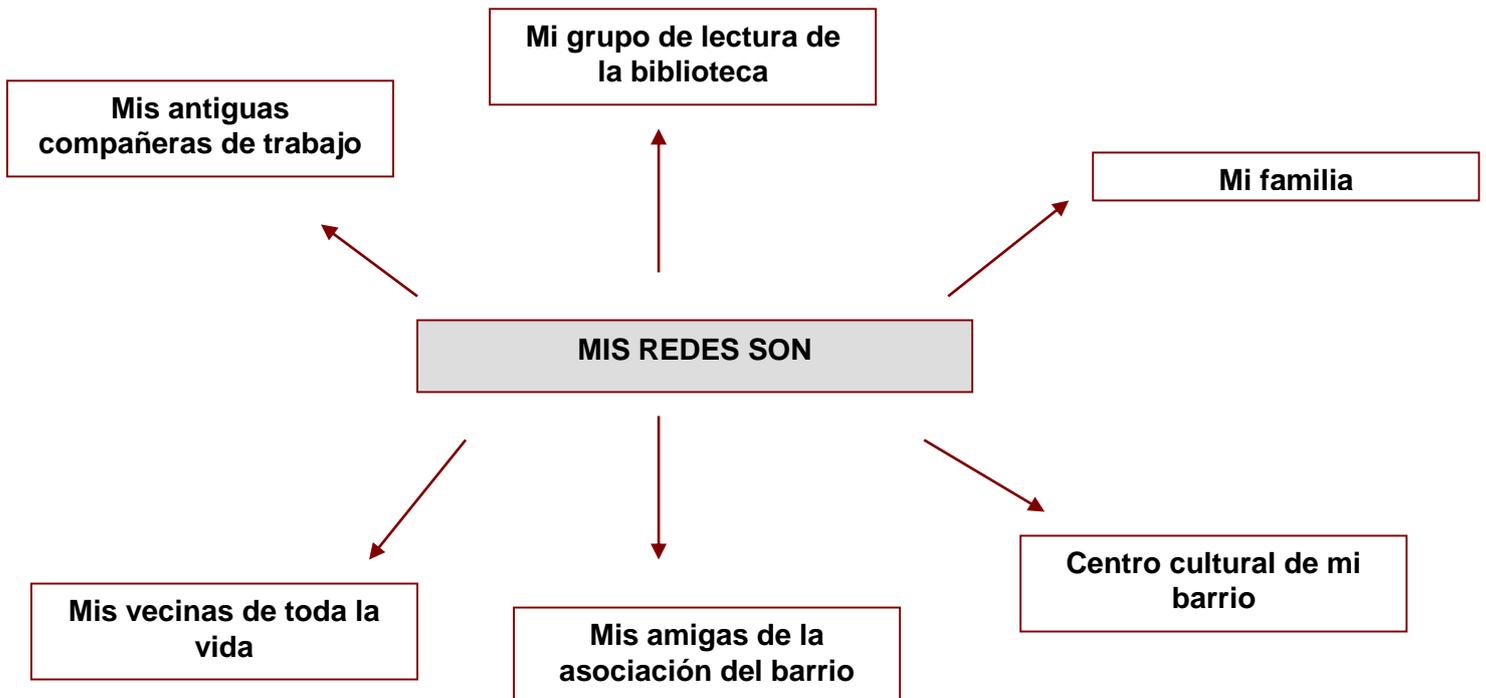
Emocionales: afecto, compañía, empatía, reconocimiento, escucha.

Cognitivos: Intercambio de experiencias, información, consejos.

Enfocándolo al empleo, las redes me pueden ofrecer:

- Recursos económicos para la búsqueda de empleo
- Cuidado de familia (hijas/hijos/mayores) para la búsqueda de empleo.
- Información de posibles empleos.
- Apoyo en la búsqueda y posibilidad de realizar más contactos.
- Asistencia y acompañamiento en la búsqueda de empleo.
- Apoyo emocional.

Ej: Mis redes primarias y secundarias son:



Recursos del entorno

Los recursos del entorno son aquellos formados por las redes institucionales o formales. Estas redes igualmente son fundamentales para nuestra búsqueda. Debemos conocer todos aquellos lugares e instituciones de mi barrio, mi municipio y mi comunidad útiles para llevar a cabo mi plan de empleo.

Estos recursos pueden ser desde la oficina del servicio público de empleo hasta las bibliotecas o ludotecas del barrio. Es decir, todos aquellos recursos que podamos necesitar tanto para la búsqueda en sí o a nivel asistencial en nuestra búsqueda.

REDES INSTITUCIONALES O FORMALES
Oficinas del Servicio Público de Empleo
Oficinas del Servicio Regional de Empleo
Centros de Empleo de mi municipio
Centros de Servicios Sociales
Agentes de Igualdad
Centros de Acogida
Centros de Apoyo Sociolaboral
Centros de atención social a mujeres
Centros de tratamiento Psicosocial
Centros sociales ocupacionales
Centros sociales residenciales
Entidades sociales
Servicios de Atención Social en el domicilio

¿Qué tipos de apoyo y ayuda me pueden ofrecer los recursos del entorno?

- A partir de estos recursos puedo crear redes sociales de apoyo.
- Inscribirme en las diferentes bolsas de empleo.
- Orientación, información e intermediación laboral en los centros de empleo específica para mí.
- Posibilidad de realizar formación ocupacional.
- Posibilidad de realizar formación relativa a la búsqueda de empleo.
- Posibilidad de asistencia para la búsqueda de empleo.
- Posibilidad de recursos económicos y materiales.
- Información sobre recursos de empleo.
- Información sobre otros recursos del entorno.
- Apoyo emocional y cognitivo en la fase de búsqueda.
- Apoyo en todo el itinerario hasta la consecución de mi objetivo profesional.