



MUJER Y CIENCIA

## Mujer y Ciencia

La negociación: la revolución femenina frente la trampa del género

# La negociación: la revolución femenina frente la trampa del género

2010-04-30 09:21:24

Un aspecto fundamental dentro del ámbito laboral, incluido el de la investigación científica, es el de la negociación. Todo profesional se ve forzado a negociar en algún momento, ya sea para conseguir un aumento de salario, o una financiación para un proyecto de investigación. En este sentido, las mujeres siempre han sido consideradas como peores negociantes, viéndose minusvaloradas y alejadas de los procesos de negociación, claves, en muchas ocasiones, para ascender y acceder a mejores puestos de trabajo.

Sin embargo, en los últimos tiempos se ha empezado a constatar que los atributos supuestamente "masculinos" han fracasado en las negociaciones. La agresividad, el tono enérgico, la confianza excesiva, han sido reemplazados por valores como la escucha, la empatía, la persuasión, el diálogo, y el intercambio, todo medido por el "cociente emocional", valores tradicionalmente considerados "femeninos". Hoy en día, los administradores de las empresas reclaman, en efecto:

- \* La persuasión en lugar de la fuerza
- \* El consenso en lugar de autoridad
- \* La escucha en lugar de la dominación
- \* El intercambio más que el espíritu de la competencia

Esta es una pequeña revolución en el arte de la negociación. De hecho, la idea de que las mujeres, por naturaleza, eran peores negociadores que sus homólogos masculinos estaba muy extendida. Los estudios demostraban que obtenían peores resultados que los hombres, apoyando la idea de que la masculinidad y el éxito van de la mano. Como ejemplo de esto si buscamos en google la palabra "negociación" y miramos las imágenes, todo lo que se encuentra son hombres estrechándose las manos como símbolo de un pacto triunfal. Las imágenes con mujeres son casi inexistentes; os invito a hacer la prueba.



¿Cómo explicar, entonces, que las mujeres no alcancen los mismos resultados que los hombres (principalmente en materia de negociación salarial)? Según lo sugerido por "World Business" el mes pasado, paradójicamente, «las mujeres sufren porque eligen no explotar todo su arsenal femenino».

Este artículo demuestra que el fracaso relativo de las mujeres en este ámbito no proviene, como se pretendía, de una incapacidad biológica, inherente al hecho de ser mujer, sino que se explica por una combinación de factores "culturales", es decir, un conjunto de barreras **internas** (planteados por las propias mujeres) y **externas** (impuestos por la sociedad) relacionadas con el género. El artículo



## MUJER Y CIENCIA

## Mujer y Ciencia

La negociación: la revolución femenina frente la trampa del género

muestra el impacto directo que tienen tres de los obstáculos "externos" en el resultado obtenido en el proceso de negociación. Dichos obstáculos son el lenguaje, los roles atribuidos según el sexo, y los estereotipos que se han generado.

En el lenguaje, adjetivos como "firme", "dominante", "decisivo", "ambicioso", asociados con el comportamiento masculino, siguen siendo muy utilizados para describir las cualidades de un buen gerente. Por el contrario, los términos tales como, "expresiva", "emocional", "comprensiva", son cada vez más populares. Este "cruce" está haciendo cada vez más difícil identificar las cualidades del buen negociador en una mujer. Muchos atribuyen el éxito de una negociación llevada a cabo por una mujer a la conducta asertiva que ella hubiese buscado para la ocasión, y no a sus cualidades "femeninas", como la escuchar y la empatía.

Los roles del presente, que establecen, ya desde la infancia que las niñas deben ser "agradable", "dulces", "reservadas", "maternales", mientras que los niños deben ser "fuertes" y "seguros". Las "transferencias" entre papeles no están permitidos ante el riesgo de violar peligrosamente el papel que la sociedad requiere cumplir.

Entre los estereotipos uno muy extendido es que las mujeres deben trabajar el doble para ganar lo mismo que los hombres. Así, nos encontramos con un círculo vicioso: esta "depreciación" del trabajo de la mujer genera ansiedad en ella, que puede impactar negativamente en su rendimiento, dando así la razón a los prejuicios! Eso es lo que el artículo quiere decir con «self-fulfilling prophecy». Sin embargo, las mujeres tienen muchas razones para no dudar de sí mismas y sus capacidades. Los estudios han demostrado que, aunque muchas de ellas aún se consideran mediocres en ciertas disciplinas científicas, también alcanzan las más altas calificaciones. Bajo presión, también se ha demostrado que las mujeres trabajan y producen un 20% más que los hombres.

Otro estereotipo que está profundamente arraigado entre los hombres y las propias mujeres es que ellas deben aspirar a menos y renunciar a más («women are ask for less and give away more»). Si una mujer no se comporta de acuerdo con estas reglas tácitas y se aparta del modelo comúnmente aceptado.

Nos deslizamos aquí sobre las limitaciones internas que impiden a las mujeres protagonizar las negociaciones. Hay principalmente dos: negociar, para las mujeres, sigue siendo una excepción, sus expectativas son inferiores a los de sus homólogos masculinos. Así, para muchas mujeres que trabajan, el salario es como una etiqueta de un producto de tienda: no es negociable. Así, las mujeres no consiguen lo que quieren porque no lo piden. Y los que no negocian sus salarios y se contentan con lo que les ofrecen, ayudan a dar a su jefe una mala imagen de sí mismos.

La otra barrera se debe a que las mujeres esperan que la vida sea justa con ellas, con dos consecuencias graves: no sólo tienden a ser más razonables en sus peticiones sino que además esperan que los demás hagan lo mismo que ellas. Basándose en este principio, rara vez se cuestionan la falta de equidad entre el empleado y el empleador. Además el temor a originar y exacerbar un conflicto, es otra explicación para entender por qué las mujeres son menos exigentes con los demás (aunque lo sean el doble con ellas mismas).

En definitiva, los llamados "puntos débiles" de las mujeres se convierten en sus puntos fuertes. La empatía, la capacidad de escucha, la curiosidad intelectual, la colaboración, la persuasión, la



## Mujer y Ciencia

La negociación: la revolución femenina frente la trampa del género

### MUJER Y CIENCIA

facilitación, son ahora parte de los atributos y cualidades del negociador moderno, independientemente de su sexo. El último obstáculo a levantar por las mujeres consiste principalmente en salir de esa prisión mental que genera falta de autoestima y desvalorización. Las mujeres sin duda lo pueden hacer tan bien o mejor que los hombres, utilizando sus propios recursos, así como dejarse a la utilización de los "valores masculinos" sin inhibiciones si la situación lo amerita.

#### Algunos links de interés

[http://www.mproactiva.com/pages/entrevista\\_Babcock.htm](http://www.mproactiva.com/pages/entrevista_Babcock.htm)

[http://www.tendencias21.net/Las-mujeres-estan-mas-dotadas-para-negociar\\_a2383.html](http://www.tendencias21.net/Las-mujeres-estan-mas-dotadas-para-negociar_a2383.html)

<http://mujer.terra.es/muj/cuidate/psicologia/articulo/como-negociar-contrato-trabajo-9524.htm>

<http://cobranzas.wordpress.com/2010/03/12/las-mujeres-estan-mas-dotadas-para-negociar/>

<http://www.iese.edu/es/ad/EnfocadosWEB/0910/MujeryLiderazgo/MujeryLiderazgo.asp>