



# 5 fortalezas DE LAS MUJERES PARA NEGOCIAR

*«Cuánta competitividad se necesita para exigir el máximo valor del trabajo propio, desarrollar la carrera o conseguir un puesto? Depende del género, dice en "Negociación inteligente", de Ediciones El Mercurio, la profesora titular de la Escuela de Administración de la UC Nurya Abarca. ¿Cómo las mujeres pueden usar las habilidades que les son favorables al negociar? Aquí, responde.*

Por Muriel Alarcón

+0 ya

## RECONOCIENDO LOS ESTEREOTIPOS DE GÉNERO.

Nos definen desde el inicio de nuestra vida. Funcionan automáticamente, no se imponen por propia voluntad y tienen un costo en la negociación. ¿Qué es "hacerlo bien para una mujer"? Tanto un hombre como una mujer adoptan lo que las otras esperan. Así, la expectativa de cómo alguien debe funcionar determina los resultados. ¿Cómo nos separarán y hacerlo adecuadamente? Hoy mujeres que se inhiben al negociar con un hombre. Y esto por la tendencia en que se vean en la necesidad de "dramatizar" sus demandas o de no mostrarse agresivas. En la negociación, las mujeres tienden a reclamar lo que quieren con fuerza y se conforman con menos. En las organizaciones y en los grupos sociales siempre hay una lucha por los recursos, casi la ganan algunas, en desmedro de otras. Viven donde las mujeres, actuando de acuerdo al estereotipo femenino, son las que no reclaman. Hoy que saber que las que reclaman "como los hombres" son más rechazadas aún. Por lo mismo, primero se tiene que ser realista y saber en el mundo en que se está para actuar adecuadamente. Saber en qué contexto y con quién estoy es una característica muy importante de la inteligencia emocional. Quien se "tiente", conseguirá lo que quiere.

## SABIENDO QUE SON INNATAMENTE HÁBILES PARA COLABORAR.

Todos tenemos la capacidad de colaborar y no es cierto que un solamente compitiendo gane más. Las mujeres, muchas veces, creen que la fría competencia es competitiva. ¿Quiénes tienen más habilidades para el trabajo? Las mujeres. Siendo empáticas y teniendo mayor capacidad para colaborar con otros —siendo capaces de entender lo que el otro le hace y le interesa—, se está en posesión de una habilidad fundamental en negociación. En una disputa lo primero que se necesita es entender qué le importa a él o ella las mujeres. Si te tensas y debilitas esa esfuerzo irás a tu lado favor. Una mujer que "quiere" ser como un hombre, al final, "decide" no ser competidora. Trata de sentirte en su parte, pues crees que le será perjudicial. Un acuerdo planteado con las dos partes donde una expone lo que quieren es importante lo que responde su contraparte, posiblemente no se mantendrá en el tiempo. La empatía es clave en una buena negociación. Y es una habilidad privilegiada: las mujeres.

## USANDO A SU FAVOR SU HABILIDAD PARA LEER EL LENGUAJE NO VERBAL.

En los ojos y en la postura los mejores negociadores lean y responder empáticamente a las señales. Hoy en las organizaciones —trabajo más horizontal— donde se trabaja en equipo normalmente y tienen el ánimo y objetivos de ascender y ascender —se necesitan a los demás. En este contexto, las mujeres, claramente, leen mejor lo que el otro piensa, lo que lo pondrá motivado y se relaciona mejor con las demás arriba y los de abajo. En el mundo de hoy se necesita mucho más estable lazos, esta simetría en las relaciones en que no hay alguien que la atemoriza para que haga lo que sí que, al revés, te pide tu colaboración. Para las mujeres, también, más simple habla de las emociones. Hoy las mujeres oyen y entienden que dicen que la negociación es "un problema de pasiones". No existen emociones. Y así las mujeres podrían tener un mejor sentido común. Pero deben saber manejáelas, pues, muchas veces, tienen doble filo —casual, por ejemplo, las emociones se desbordan durante una negociación—. Las mujeres deben soñar en su futuro la "información" que brindan las emociones; tienen más sensibilidad para captarlas. Esté muy arraigada esta creencia de que para negociar bien hay que aplastar al otro y evita conflictos acuerdos o en las relaciones a futuro, así, la mujer tiene más presencia. A las mujeres las relaciones, a largo plazo, les importan mucha.

**Fortalezas de las mujeres para negociar [artículo] Muriel Alarcón.**

**AUTORÍA**

Alarcón, Muriel

**FECHA DE PUBLICACIÓN**

2017

**FORMATO**

Artículo

**DATOS DE PUBLICACIÓN**

Fortalezas de las mujeres para negociar [artículo] Muriel Alarcón.

**FUENTE DE INFORMACIÓN**

[Biblioteca Nacional Digital](#)

**INSTITUCIÓN**

[Biblioteca Nacional](#)

**UBICACIÓN**

[Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 651, Santiago, Región Metropolitana, Chile](#)