





# 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

40 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 un rol que les sirve de apoyo. Así, la exactitud y el orden suelen ser funciones que determinan los resultados. ¿Cómo superarla y hacerlo adecuadamente? Hay mujeres que se inhiben al negociar con un hombre. Y eso podría cambiarse en caso de vean en la necesidad de "demostrar" sus demandas o de no mostrarse agresivas. En la negociación, las mujeres suelen no 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, que la ganan algunos, en detrimento de otros. Y ahí es donde las mujeres, actuando de acuerdo al estereotipo femenino, en general, son las que no reclaman. Hay 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 medio 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 "bien", conseguirá lo que quiere.

## SABIENDO QUE SON INNATAMENTE HÁBILES PARA COLABORAR.

Todos tenemos la capacidad de colaborar y no es cierto que uno solamente compitiendo gana más. Las mujeres, muchas veces, creen que la única manera es competir. ¿Quiénes tienen más habilidades para colaborar? Las mujeres. Simulan competitivas y tienen la mayor capacidad para colaborar con otros —sienten la necesidad de entender lo que al otro le falta 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 otros. Las mujeres ya tenemos y utilizamos usado más a nuestro favor. Una mujer que "quiere" ser como un hombre, al menos, "decide" no ser competitiva. Trata de omitir ese parte, pues cree que le será perjudicial. Hay acuerdo planteado en todos los países donde una expone lo que quiere sin importar lo que piensa su contraparte, posiblemente no su mano derecha en el tiempo. La empatía es clave en una buena negociación. Y es una habilidad propia de las mujeres.

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

En los ojos y en la postura los buenos negociadores ven y responden empáticamente a los señales. Hay en las organizaciones —trabajo más tradicional— donde se trabaja en equipo normalmente y no con el ánimo objetivo de ascender y ascender —se necesita a los demás. En este momento, las mujeres, claramente, leen mucho lo que al otro quiere, lo que los puede motivar y se relaciona mejor con los de arriba y los de abajo. En el mundo de hoy se necesita mucho más esta colaboración, esta simetría en las relaciones, en que no hay alguien que le atemoriza para que haga o no sino que, al revés, te pide tu colaboración. Para las mujeres es, también, más simple hablar de las emociones. Hay investigadores que dicen que la negociación es "un problema de pasiones". No es de emociones. Y ahí las mujeres podrían tener un espacio mayor sin de ventaja. Pero deben saber manejarlas, pues, muchas veces, tienen doble filo —cuando, por ejemplo, las emociones se desborran durante una negociación—. Las mujeres deben saber usar en su favor la "información" que brindan las emociones; tienen una sensibilidad para captarla. Está muy arraigada esta creencia de que para negociar bien hay que aplastar al otro y esta va contra los acuerdos y contra las relaciones a futuro. Así, la mujer tiene más presente. A las mujeres las relaciones, a largo plazo, les importan mucho.

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

Libros y documentos

**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