

Marte y Venus: Diferencias entre hombres y mujeres en la Negociación

Cada día, millones de personas enfrentan diversos conflictos y los resuelven de distintas formas. Algunos lo hacen en forma intuitiva, otros profesionalmente. A algunos de ellos les resulta evidente que les interesa proteger la relación con la otra parte, a otros no.

A los fines de este análisis, lo que sí resulta claro es que de esos millones de personas, algunas pertenecen al sexo masculino y otras, al femenino.

Esto, que por evidente puede parecer pueril al exponerlo, no constituye sin embargo un obstáculo para que la mayoría de las personas experimente un cierto prejuicio acerca de cómo negocian las personas del otro sexo.

¿Existe una diferencia real entre un hombre y una mujer negociadores?

El asunto es más complicado de lo que aparece a simple vista. En efecto, ningún ser humano, sea del sexo masculino como femenino, es igual a otro. De la igualdad esencial de los hombres como hijos de Dios, pasamos rápidamente a la constatación empírica y a la noción complementaria del juicio anterior de que toda persona es única e irremplazable.

No es objeto de este artículo aclarar cuál es esa parte igual de todos los individuos, ni tampoco establecer con certeza en qué consiste ese núcleo inédito e inigualable, siempre distinto y solo igual a sí mismo. En todo caso, resulta más sencillo remitir al lector a un buen texto de antropología filosófica el que –sin lugar a dudas– satisfará su curiosidad.

Sólo es preciso atenernos a esta aparente contradicción – que el hombre es igual a los demás pero también distinto- para precisar que su parte “distinta” deja un rastro, un vestigio de sí mismo, de su identidad en el fruto de su labor.

Dicho de otro modo, el trabajo de un negociador profesional con igual preparación que otro, la misma información, posibilidades y demás factores sin cambios, *resulta distinto, sin importar su sexo.*

Este hecho, aleja a priori las posibilidades científicas de medir en forma homogénea la labor de dos negociadores, ya que esta labor constituye un arte, entendiendo por arte la definición que nos acerca el diccionario de la Real Academia Española, quien dice: *virtud, disposición y habilidad para hacer algo.*

A lo sumo, podemos comparar resultados. Estos nos darán una pista acerca de la eficiencia de ambos profesionales.

Pues bien, si ya es difícil encontrar un término de comparación homogéneo entre dos hombres (designando a la palabra hombre como: perteneciente a la raza humana), ¡cuánto más difícil podrá ser encontrar un término de comparación entre un hombre y una mujer negociadores!

Por otra parte, muchos lectores podrán alegar que el planteo precedente es incompleto y falto de actualidad, pues a la noción de sexo, la “modernidad”, de la mano del feminismo primero, y luego de gran parte de los “intelectuales” globalizados después, ha propuesto una alternativa consistente en una división por “género”.

¿En qué consiste el género? Básicamente, dicen ellos, el género es una construcción social, algo que se asume por cada individuo, y que no depende fatalísticamente de la biología. En contraposición a esto, una vez más recurrimos al diccionario que dice al respecto: *Conjunto de seres que tienen uno o varios caracteres comunes.*

Desde este particular punto de vista –“el género es una construcción social”- uno es tan hombre o mujer como lo haya asumido, de lo cual se concluiría de tal teoría, que uno negocia de acuerdo al género asumido.

Es preciso ahora considerar en qué consisten algunas de esas diferencias, si es que las mismas tienen entidad de tales, y cómo afectan a la negociación, sin entrar a considerar el tema del género en sí mismo.

Es interesante apuntar a esta altura del análisis, que han sido y son las mujeres en general, y en especial algunas profesionales negociadoras y mediadoras las que se han preocupado por indagar y escribir acerca de las diferencias entre hombre y mujer en la negociación.¹

Prácticamente el 90% de la literatura sobre el tema se encuentra en idioma inglés y está escrita por personas del sexo femenino. En un gran porcentaje además, estas autoras adhieren a la corriente del género y a los trabajos de una pionera en ese tema, Luce Irigaray²

Diferencias

Si bien las diferencias apuntadas por la literatura mencionada precedentemente son referidas al rol social de hombres y mujeres en la negociación, y también a algunos elementos de poder dentro de la misma³, ninguno de esos trabajos realiza una aproximación sistemática sobre el particular.

Sin pretender agotar este tema, ya que el mismo en justicia, merecería una extensión mucho mayor, a continuación se realizará un intento para examinar en forma creciente desde el nivel biológico hasta llegar al social, las diferencias entre Marte y Venus en la negociación.

Diferencias físicas y biológicas

Antes de ser guerrero, Marte fue cazador en tanto que Venus –diosa del amor y la belleza- fue recolectora. Este hecho ha quedado asentado en el fondo instintivo de todo hombre de tal manera, que hasta afecta la moderna manera de hacer compras que tienen hombres y mujeres.

Si bien la negociación es un hecho básicamente cultural, y por lo tanto todos los individuos de una misma cultura se verán afectados por patrones de comportamientos comunes, en la mayoría de los casos -a la hora de negociar- el hombre suele hacerlo en forma más directa que la mujer, mientras que esta acostumbra más bien a insinuar, sin decir directamente lo que desea, y a buscar todas las alternativas posibles.

¹ Véase el apéndice sobre autoras del tema

² Luce Irigaray, quien nació en Bélgica y reside en París, es una de las más grandes pensadoras y filósofas del feminismo de la diferencia. Desde su libro *Speculum*, publicado en 1974, su crítica a la cultura patriarcal monosexual ha sido central para un pensamiento y un hacer del mundo que rompa la idea del varón como el neutro universal y contenedor del género femenino.

³ Por ejemplo, el poder del dinero. Véase “El sexo oculto del dinero” ISBN 950-12-2562-3 y “Las negociaciones nuestras de cada día” ISBN 950-12-2641-7 de Clara Coria, ambos de Ed. Paidós

Sin ánimo de desviar la reflexión podríamos decir que esta es una afirmación a medias, pues tanto entre hombres como entre mujeres existen diferentes perfiles de negociadores. Algunos autores identifican una amplia variedad de personalidades negociadoras en ambos sexos; también existen aquellos que han sido terminantes y afirman que a la hora de negociar *los hombres son cerebrales y las mujeres emocionales...*⁴

La manera de abordar la realidad y también a otros individuos, se encuentra directamente conectada con las tendencias instintivas de la especie y del sexo.

El volumen físico y la musculatura influyen en hombres y mujeres. Desde el punto de vista de la interpretación de los mensajes verbales y corporales, se observan a aquellos que poseen físicos trabajados y/o voluminosos, que convierten este hecho en una estrategia para tratar de imponer sus ideas subrayándolas con gran despliegue corporal, exhibiendo músculos o incorporando en su discurso información sobre su rutina en el gimnasio, todo ello para reforzar o aún forzar argumentos.

Aquellos con físicos exigüos o pocos atributos, se acostumbran con mayor frecuencia a buscar alguna ventaja específica; desde lo corporal en manos, rostro, mirada, y desde lo imagológico; accesorios que resalten algo de sus cuerpos y desde lo intelectual aquello que establece la diferencia entre los músculos y la mente.

Como puede comprenderse fácilmente, las conductas más básicas y antiguas en hombres y mujeres están ligadas al Dominio de lo Relacional, antes que al Dominio Racional o del costo-beneficio⁵

Está probado que las mujeres miran por menos tiempo que los hombres, pero ven más detalles. Si bien muchos psicólogos piensan que este hecho básico tiene una raíz biológica, no cabe duda que lo social afecta enormemente este comportamiento. En realidad la mujer posee una percepción abierta o de conjunto y el hombre ve sólo aquello que le produce interés. A la hora de conceptualizar, el mecanismo se invierte.

Esto, a los efectos de una buena negociación, puede ser tanto una ventaja como una desventaja, dependiendo de las circunstancias, pues si bien resulta importante apreciar detalles, no lo es menos poder abarcar el todo de una sola mirada.

Según Allan Pease⁶, el tiempo que dura la mirada de una persona está determinado por la cultura y la zona geográfica de la que proviene así como por la duración de los gestos.

En relación a las miradas, se reconocen –tanto en hombres como en mujeres- tres formas de mirar al otro: de negocios, social e íntima.

En el primero de los casos, la mirada comprende el triángulo imaginario contenido por los ojos y el centro de la frente. Si una persona mantiene su mirada dirigida a esa zona, crea una atmósfera de seriedad y la otra persona percibe que su interlocutor habla en serio. Mientras la mirada no caiga por debajo del nivel de los ojos del otro, se podrá mantener el control de la situación.

⁴ Véase el artículo sobre la inteligencia emocional en esta misma newsletter

⁵ “Teoría General de la Negociación” Vol. 1, Karlos Irigaray, Ediciones SoloNegociadores

⁶ “El lenguaje del cuerpo” Allan Pease, Ed. Paidós ISBN: 84-493-1199-3.

La mirada social se dirige al triángulo comprendido por los ojos y la boca. Es aquella que cae por debajo de los ojos y que indirectamente está invitando a llevar la relación a un terreno de amistad más allá de lo estrictamente profesional.

Por último, la mirada íntima recorre los ojos, pasa por el mentón y se desciende dirigiéndose hacia otras partes del cuerpo. En el campo de la negociación, esta forma de mirar no resulta la más conveniente para establecer una relación profesional. Aunque sí comprobamos a diario, que esta mirada es la más utilizada por aquellos negociadores intuitivos que basan sus argumentos en la seducción de las palabras, miradas y gestos.

A menudo, la exhibición socialmente aceptada (cada cultura posee sus propios límites) de los atributos sexuales es utilizada en las negociaciones, adonde a raíz de ello pronto se forma una zona gris y confusa entre negociación, seducción y persuasión.

En general, los hombres son más propensos a caer bajo la fascinación de un buen escote y distraer su atención, que a la inversa una mujer respecto de algún atributo masculino, ya que desde niña se le enseña a disimular, dado que no es socialmente correcto que mire directamente o que se exhiba "descaradamente".

La mayoría de los negociadores intuitivos son incapaces de separar los elementos físicos y biológicos que emplean otros participantes, mezclando inevitablemente aquello que han ido a negociar con los elementos propios de lo relacional.

De la minoría de negociadores profesionales, algunos solo atinan a disimular estos mensajes corporales, visuales y hasta olfativos, por ejemplo en el caso de una mujer con una gran dosis de cosmética y perfume o del varón que se ha excedido en el cuidado de su imagen.

Lo correcto por supuesto, es blanquear situaciones que de otra manera pueden volverse inmanejables, apelando en ocasiones a un gran aliado: el humor.

En conclusión, se podría afirmar que lo biológico y físico llevan su parte u ocupan su lugar en toda negociación, y es lógico y deseable que estos factores sean tomados en cuenta.

El llanto femenino, el vigor o la bravura masculina, la juventud, la madurez serena o una ancianidad que trasunte desde lo físico el espíritu que poco a poco se va desencarnando, son todas oportunidades no solo de seducción, sino de una comunicación medida y efectuada con un propósito.

Diferencias psíquicas y sociales

Sin darle la razón a los sostenedores de la teoría del género, y habida cuenta de que la criatura humana pertenece a dos reinos, el de la realidad física tanto como a la realidad espiritual, es que se hace necesario reafirmar la primacía del espíritu frente a la carne.

En ese sentido, la humanidad y cada hombre en particular es como un delicado y precioso puente de plata que une constantemente los dos reinos mencionados, y que somete (o debería hacerlo) el primero al segundo.

En este sentido, y solo en él, es que se puede afirmar la importancia de la construcción social y psíquica de la personalidad negociadora del varón o la mujer.

Una mirada desaprensiva y poco cuidadosa del tema parecerá arrojar un resultado por demás trillado en la historia humana: se espera que el hombre domine, y que la mujer sea la dominada.

Sin embargo, ambos sexos tienen en realidad sus modos propios de dominación, que resultan complementarios.

Un hombre acostumbrado a una buena educación, tratará en forma deferente a una mujer negociadora, simplemente porque es tributario de la idea de que se espera de él que lo haga así con una dama.

Detalles como ceder el paso, abrir una puerta, correr la silla o simplemente servir agua en un vaso, son actitudes que en algunas ocasiones suelen confundir a ciertas mujeres ya que consideran que de esta manera son tratadas como seres frágiles y por lo tanto poco capaces para negociar, otras veces, es muy posible que la dama en cuestión se aproveche de los detalles de cortesía provenientes de un caballero educado.

¿De dónde surge esta convención social hoy cada vez menos cumplida?

La historia, la gran maestra de los hombres, nos enseña que los pueblos bárbaros no consideraban así a sus mujeres. Aún aquellos más civilizados, sometían a las personas de sexo femenino, simplemente por ser más débiles.

En realidad, fue la civilización cristiana la que impuso la norma de proteger al débil, la cual pasó a la cortesía con que hasta hace poco nos regíamos.

Los grupos feministas en general, ven en cambio en estos comportamientos una discriminación intolerable, que debe ser abolida, ya que ambos "géneros" son iguales.

Esto a menudo trae consecuencias tragicómicas, debidas al enorme esfuerzo por allanar la realidad y nivelarlo todo. Con frecuencia, es la misma realidad la que se encarga de vengar tanto esfuerzo de idealismo Kantiano.

Constantemente vemos mujeres negociadoras que han adoptado comportamientos impostados, lenguajes y giros idiomáticos tomados del vocabulario masculino, simplemente por esa necesidad de comunicar que "soy otro hombre más" considerando al mismo tiempo a esos comportamientos una suerte de empatía.

En realidad, la empatía es el esfuerzo que una persona realiza para reconocer y comprender los sentimientos y actitudes de quienes la rodean, así como las circunstancias que los afectan en un momento determinado. Un individuo empático es alguien que cuenta con una buena capacidad de escucha, hábil en leer "pistas" no verbales; sabe cuándo hablar y cuándo no, todo lo cual le facilita el camino para influenciar y regular de manera constructiva las emociones de los demás, beneficiando así sus relaciones interpersonales.

Proceder con empatía no significa estar de acuerdo con el otro. No implica dejar de lado las propias convicciones y asumir como propias las del otro. Es más, se puede estar en completo desacuerdo con alguien, sin por ello dejar de ser empáticos y respetar su posición, aceptando como legítimas sus propias motivaciones.

Algunas mujeres negociadoras aspiran a ser tratadas igual que a los hombres convirtiéndose en varones de acuerdo a su conducta y lenguaje: ¡qué error tan evidente! Salta a la vista que los sexos no son iguales, *sino complementarios*.

Lamentablemente, la idea de que un hombre y una mujer negociadores pueden y deben tener estilos de negociación distintos, pero que los mismos son absolutamente complementarios, todavía no ha penetrado en la conformación planeada y científica de los equipos negociadores.

Apenas en las grandes corporaciones se está revisando el hecho de que a un cierto nivel de complejidad, ya no sirven los "negociadores estrella", y que es preferible la constitución de un buen equipo negociador con sus roles naturales bien delimitados.

En materia de negociación, todavía le es necesario recorrer un largo camino...a ambos sexos.

Apéndice: Mujeres negociadoras

- Clara Coria
<http://www.claracoria.com/>
- Deborah Kolb
<http://www.herplaceatthetable.com/dkolb.html>
- Judith Williams
<http://www.herplaceatthetable.com/jwilliams.html>
- Linda Babcock
http://www.law.yale.edu/outside/html/Public_Affairs/439/yls_article.htm
- Sara Cobb
http://www.gmu.edu/departments/icar/faculty_scobb.html
- Graciela (Gachi) Tapia
<http://www.cambiodemocratico.org/staff.htm>
- Patricia Valerga Aréchaga, Florencia Brandoni, Viviana Gómez. Revista La Trama
<http://www.revistalatrama.com.ar/contenidos/laseditoras/index.php>