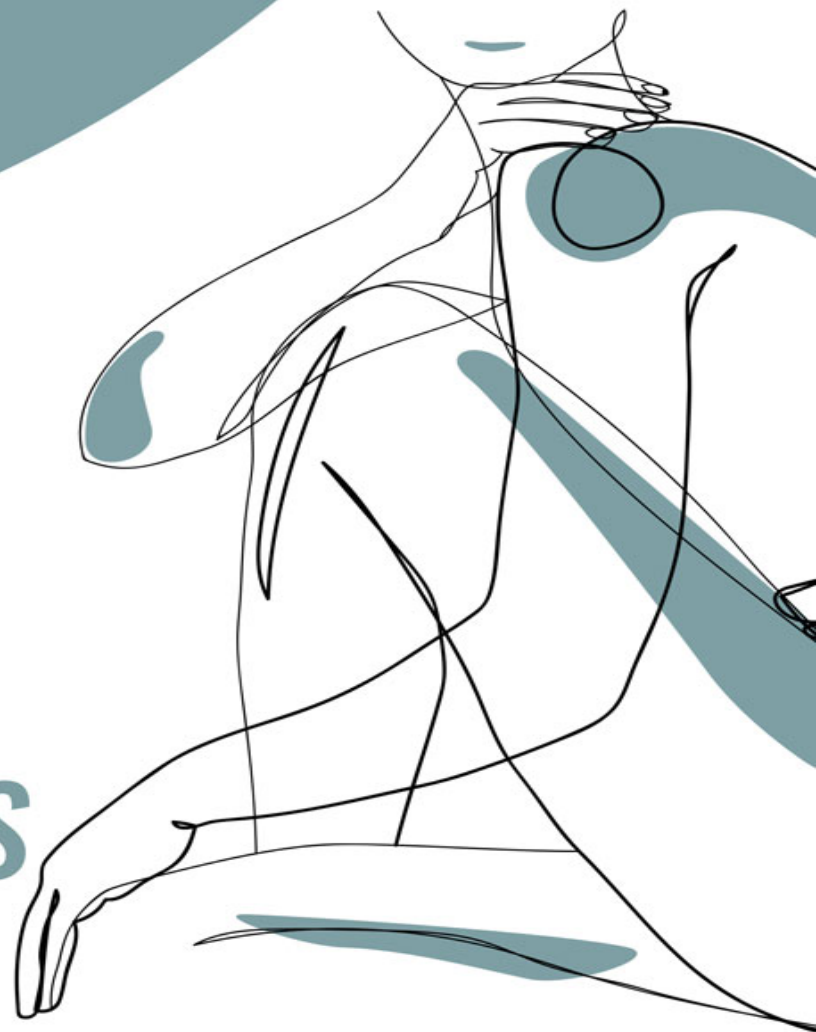


CLARA CORIA

# LAS NEGOCIACIONES NUESTRAS DE CADA DIA

DEVELANDO  
MISTERIOS  
*ENCUBIERTOS*



CLARA CORIA

# **LAS NEGOCIACIONES NUESTRAS DE CADA DÍA**

**ANDROGINIAS 21**



# Créditos

Título original:

*Las negociaciones nuestras de cada día*

© Clara Coria, 1989

18ª edición:

© De esta edición: Pensódromo SL, 2021

Editor: Henry Odell - [p21@pensodromo.com](mailto:p21@pensodromo.com)

Diseño de cubierta:

Cristina Martínez Balmaceda - Pensódromo

ISBN print: 978-84-123730-1-1

ISBN ebook: 978-84-123730-3-5

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra sólo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, [www.cedro.org](http://www.cedro.org)) si necesita fotocopiar, escanear o hacer copias digitales de algún fragmento de esta obra.

# Índice

[Del editor](#)

[PRÓLOGOS](#)

[A manera de prólogo \*Las negociaciones nuestras de cada día\* 20 años después](#)

[Prólogo de la autora a la primera edición](#)

I

[CONCEPTOS GENERALES](#)

[1. Introducción](#)

[¿Qué es negociar?](#)

[¿Imponer, ceder o negociar?](#)

[¿Es ético negociar?](#)

[¿Es menos violento ceder que negociar?](#)

[Tres hipótesis sobre negociación y género](#)

[2. Los «no negociables»](#)

[Lo que no se discute](#)

[Las negociaciones con los hijos](#)

En puntas de pie

La sagrada teta

3. Tiempo para vivir y espacio para crecer

La caca de los pañales ocupa espacio psíquico

«Yo sabía que un día te ibas a avivar»

«¿Qué te cuesta?»

4. El segundo nombre de todos es Soledad

Cuando negociamos somos y estamos solos y solas

Confundir soledad con desamparo

II

EL «MÁS ACÁ» DE LA NEGOCIACIÓN

5. Requisitos personales para negociar

Seis condiciones esenciales

Primera y segunda: Reconocer los deseos y los intereses personales, legitimar el derecho a defenderlos

Tercera: Situación de paridad

Cuarta: Disponer de recursos genuinos

Quinta: Proponerse un objetivo y sostenerlo

Sexta: Ser capaz de emitir un «no» y tolerar recibirlo

## 6. Los obstáculos

El fantasma del desamor

a) Desamor y fantasma

b) Ilusiones y creencias ilusorias

c) La incondicionalidad

El anhelo ilusorio de protección

a) Protección necesaria y protección ilusoria

b) El varón «protector»

c) Los costos

Terrorismos y autoterrorismos

a) «Busto... más o menos»

b) «¡Qué mujer materialista!»

III

NEGOCIACIÓN Y GÉNERO

## 7. Las negociaciones con una misma

Perchas más... perchas menos... casi todos los  
guardarropas se parecen

a) Escena primera: «Tal vez ahora me guste más»

b) Escena segunda: «Falta espacio y sobran bultos»

c) Escena tercera: «Prisioneras de la buena imagen»

Las perchas vacías son proyectos potenciales

a) «Negociar el **hoy**»

b) «Langostinos para las visitas»

Las negociaciones con una misma se ubican en el lugar de los costos

8. Negociación y género

Las inhibiciones son síntomas

El aprendizaje del género femenino genera vulnerabilidad y limita recursos

a) Dependencias

b) ¿Mujer = Madre?

c) Las cadenas asociativas

Primera cadena asociativa

Segunda cadena asociativa

Tercera cadena asociativa

El altruismo no es sinónimo de solidaridad

a) ¿Jerarquía versus paridad?

b) La feminización del altruismo

c) La negociación puede ser solidaria pero nunca altruista

ANEXOS

Mujeres legislativas y género

Mujeres discriminadas del poder

Conciencia de género

La solidaridad: una estrategia de sobrevivencia

Negociación y género: Mujeres que ceden para no negociar ¿Un síntoma del género?

La creación femenina en las redes del poder patriarcal

Incidencia del género en las negociaciones cotidianas y obstáculos subjetivos que obturan el acceso a una ciudadanía plena

Ciudadanía plena versus ciudadanía fantasma

Ciudadanía y legitimación subjetiva

Mujeres y negociaciones cotidianas



¿Por qué relacionar negociación con género?

El «más acá» de las negociaciones

Dos obstáculos «clave»

El acceso a una ciudadanía plena

Sobre la autora

*La solidaridad no es un mito  
tampoco una herencia genética:  
es una elección ética y un compromiso social.*

Existe una gran confusión: la de creer que el altruismo es sinónimo de solidaridad. Al mantener dicha confusión, mujeres y varones contribuimos a perpetuar una de las tantas formas de servidumbre femenina.

Dijo una mujer:

*Me casé muy joven y junto con la maternidad me fui enterando de quién era. Una no aprende a negociar porque, en nombre del amor, hay que pensar en los otros antes que en una misma, aceptar la dependencia como natural y dar incondicionalmente sin esperar retribución.*

## Del editor

En las últimas ediciones publicadas de *El sexo oculto del dinero* y de *El dinero en la pareja*, decíamos:

*Hemos querido volver a publicar este texto de Clara Coria porque consideramos que los ejes principales de su análisis conservan una extraordinaria vigencia. La reflexión sobre el tema desarrollado sigue siendo indispensable para todos aquellos dispuestos a repensar y analizar críticamente el rol que juegan en el marco de la familia y de la sociedad en general.*

Lo mismo podemos decir, 25 años después, de esta nueva edición —revisada y ampliada— de *Las negociaciones nuestras de cada día*, que constituye lo que vendría a ser el tercer volumen de la trilogía de Clara Coria dedicada al tema de la «sexuación del dinero» .

Esta edición es una versión revisada del texto de Clara Coria publicado en 1996 que contiene, además, una sección de **Anexos**, que incluye una serie de textos de la autora aparecidos antes y después de la primera edición. Hemos

decidido su inclusión considerando que enriquecen el texto central y amplían las líneas de reflexión.

Por último, y al igual que con *El sexo oculto del dinero* y *El dinero en la pareja*, este libro es un contenido para ser leído con la mente abierta, una actitud sincera y autocrítica, dispuestos a la difícil tarea de aceptar cuestionamientos que pueden remover convicciones enraizadas en las profundidades de nuestro concepto de vida. Continuamos así impulsando contenidos editoriales interrelacionados desde los cuales trasladar voces de mujeres y hombres que apuesten no solo por un mayor equilibrio de lo femenino y lo masculino en la sociedad contemporánea, sino que «...se vean tentados a cambiar el modelo y se sientan menos temerosos de compartir la vida de una manera menos violenta y más equitativa».

Barcelona, mayo 2021

# **PRÓLOGOS**

## **A manera de prólogo**

### ***Las negociaciones nuestras de cada día 20 años después***

Han pasado 20 años desde la primera edición de *Las negociaciones nuestras de cada día* y el mundo ha seguido hundiéndose en luchas cada vez más tortuosas en pos de poderes absolutos que casi siempre han pretendido disimularse bajo las «mejores intenciones». Las interminables negociaciones con las que se pretende resolver intereses contrapuestos se arropan con el manto de la paz pero sostienen valores éticos faltos de solidaridad. Siguen siendo negociaciones que privilegian la astucia en beneficio de unos pocos en lugar de encontrar un punto de equilibrio para satisfacción de todos. El modelo patriarcal — jerárquico y favorecedor de privilegios— sigue gozando de buena salud tanto en el ámbito de lo social como en el de la subjetividad, sea esta femenina o masculina. Sin ninguna duda han habido cambios en nuestro complejo mundo actual que, si bien no abarcaron a todo el planeta, mejoraron la condición de las mujeres. Pero muchos de esos cambios suelen ser solo modificaciones cosméticas que

siguen coexistiendo con viejas concepciones del modelo patriarcal disimuladas bajo sofisticadas y aparentes escenarios de libertad. Estoy convencida que la liberación femenina no consiste en imponer la sumisión masculina sino que se trata de revisar en profundidad los valores éticos sobre los que se asienta la organización social y, como consecuencia, la conformación de la subjetividad y el vínculo solidario entre los géneros.

Uno de los motivos que contribuyen a la persistencia del modelo patriarcal —y que se desliza sutilmente aún donde ya se han instalado cambios que favorecen la libertad femenina— reside en el fenómeno de naturalización. Eso significa que las características constitutivas del modelo patriarcal (jerarquía, privilegios, violencias, distribución de roles por género, naturaleza como destino, etc.) siguen existiendo en las prácticas tanto masculinas como femeninas sin conciencia de que se sigue reeditando lo que se intenta combatir. Esto sucede en parte porque lo que se ha mamado durante siglos termina siendo considerado «natural» y por lo tanto obvio e invisibilizado en la propia subjetividad. La desnaturalización de la moral —y ética— patriarcal requiere un laborioso proceso de cambio en las subjetividades, tanto de hombres como de mujeres.

El tema de las negociaciones en la práctica cotidiana del vivir pone en carne viva los modelos de convivencia con los otros y con uno mismo. Las negociaciones, necesariamente, tienen por meta un acuerdo y dicho acuerdo requiere de una adecuada evaluación de los costos. Es sabido que

absolutamente toda acción tiene costos, de la misma manera que los tiene toda inacción. En otras palabras, los costos son inevitables y no dejan de pasar factura a lo largo de la vida. Es por ello que la elección de los mismos es la clave para el cambio y el punto de partida, indefectiblemente, es esa negociación con uno mismo. Eso significa que cualquiera fuese la elección será inevitable ceder algo y en esto reside el meollo de toda negociación. Sin ninguna duda, es aquí donde la sabiduría reside en elegir el costo menos oneroso que dependerá del modelo ético con que cada quien oriente su vida y de las circunstancias que lo hagan posible.

Mi mayor deseo es que este libro siga sirviendo de estímulo para que las nuevas generaciones —y las no tan nuevas— se lancen a la aventura de descifrar dónde se ubica el costo menos oneroso para cada quien y cual es el que mejor contribuye a que nuestra sociedad no se pierda en su propia voracidad de poder y de violencia. Ahora más que nunca, lo personal es político y lo individual afecta a toda la humanidad.

Clara Coria  
Buenos Aires, 2016



## **Prólogo de la autora a la primera edición**

En la última década, la negociación comenzó a estar en la mira de las vanguardias intelectuales. La necesidad de descubrir estrategias que permitieran resolver satisfactoriamente las complejidades de los intereses políticos y empresariales despertó el interés de los centros de estudio más renombrados. También el de los profesionales del Derecho quienes, con el nombre de «mediación», dieron nacimiento a una nueva disciplina, cuyo objetivo es favorecer la resolución de diferendos entre partes litigantes, tratando de evitar asperezas innecesarias y el deterioro de los vínculos humanos.

Las negociaciones y las mediaciones se pusieron a la orden del día. Sin embargo, a pesar del interés sostenido y entusiasta, poco se ha investigado acerca de las negociaciones «sin nombre» —las que se llevan a cabo diariamente—, aquellas que fluyen de la mañana a la noche, pasando de la cama a la mesa, a través del baño, los pañales, la limpieza hogareña, la asignación del coche familiar, la distribución del dinero y los tiempos de reposo o

distracción. Tampoco se ha indagado acerca de las inhibiciones que —independientemente de su capacidad y sus habilidades— sufren muchas mujeres a la hora de negociar. No son excepcionales los conflictos en los que suelen enredarse no pocas de ellas por creer que sólo la gente «interesada» negocia o porque la necesidad de ser «justas» las inhibe para defender sus intereses personales.

Me resultó fascinante descubrir que había demasiadas cosas silenciadas en un tema que se impone cada vez más y que ya ocupa las carteleras de universidades y academias. No pude resistir la tentación de zambullirme en el tema cuando descubrí, con gran sorpresa, que no pocas mujeres de reconocida experiencia en los ámbitos políticos y empresariales caían en incomprensibles confusiones cuando debían defender intereses personales. Como una de ellas dijo:

*Soy una leona para negociar intereses ajenos y una liebre asustadiza para defender los propios.*

Resultaba más que evidente, a mis ojos de psicóloga entrenada para desentrañar conflictos, que las dificultades que presentaban muchas de ellas no eran producto de la inexperiencia ni de la falta de capacitación, ni mucho menos de la falta de inteligencia. Allí había algún misterio oculto.

Decidí poner el foco en las negociaciones de la vida cotidiana porque consideré que era el espacio donde se producen los primeros mecanismos de negociación y ello me ofrecía la ventaja de captarlos en la desnudez de sus

orígenes. La cotidianidad tiene algo en común con la selva virgen: está llena de vida pero también de riesgos que intuimos y no logramos percibir. En la cotidianidad —como en la selva— algunas de las sombras que nos protegen del sol ardiente son producto de peligros acechantes. El análisis de las «negociaciones nuestras de cada día» nos abre el misterio de lo encubierto, de la misma manera que la limpieza de vestigios arqueológicos deja al descubierto muchas de las huellas pasadas que condujeron al presente.

En mi trayecto de escritura, el prólogo resultó ser el último tramo. Por eso estoy en condiciones de adelantar —a quienes al leer harán el recorrido inverso al que yo hice al escribir— que no fueron pocas las sorpresas que surgieron a lo largo de tres densos años de investigaciones. De ellas dejo constancia en los ocho capítulos que componen este libro. Luego de reiterados cambios en los que buscaba —no siempre con éxito— la estructura que consideraba más pertinente para presentar este tema, decidí organizar el libro en tres partes. En la primera, planteé los criterios más generales —probablemente polémicos— respecto de las negociaciones cotidianas. En la segunda parte me dediqué a puntualizar los elementos concretos sobre los cuales es posible operar para obtener mejores condiciones de negociación. Para ello, analicé los requisitos personales para negociar y los obstáculos más frecuentes con que tropiezan muchas mujeres. Dejé para la tercera y última parte dos temas que considero clave: las negociaciones «consigo misma» y las relaciones entre negociación y género. En el

último capítulo hago especial hincapié en la diferencia entre altruismo y solidaridad. Esta diferencia explica muchas situaciones de la problemática femenina.

Considero importante que las lectoras y los lectores cuenten con elementos para saber a qué atenerse cuando aborden el libro y evitar ser «tomados por sorpresa». Según mi criterio, es una forma de respeto y libertad. Consecuente con ello deseo señalar que este libro ha sido escrito desde una perspectiva de género en la cual se ha focalizado la problemática femenina. Sin embargo, ello no margina a los varones. Siempre he sostenido —y sigo sosteniendo— que lo que afecta a una mitad de la humanidad necesariamente afecta a la otra. Por lo tanto, no resulta sorprendente que, al dilucidar ciertos conflictos «femeninos» se abran también vías de esclarecimiento útiles para los varones. Sin ninguna duda, la posibilidad de llevar adelante investigaciones similares —también desde el género— que den cuenta de la problemática masculina, enriquecería y completaría el complejo espectro de las negociaciones entre mujeres y varones. Mi compromiso consciente —en el que he puesto mi mayor esfuerzo— ha sido desnudar los prejuicios encubiertos en los mandatos y las tradiciones sociales. Pero como yo también soy un producto social, he tratado de estar muy alerta respecto de mis propios prejuicios. Mi postura antidiscriminatoria no hace responsables a los varones por las discriminaciones que padecen las mujeres, sino al sistema de valores autoritarios y jerárquicos de los cuales no estamos exentos ni unas ni otros.

Finalmente, este libro recoge las voces de ininidad de mujeres que fueron capaces de desnudar sus sentimientos más profundos creando, para su propia sorpresa, redes solidarias en las que podían reconocerse más allá de las diferencias culturales y personales.

Este libro está destinado a mujeres y varones que anhelan un mundo más solidario. La solidaridad, como ya anticipé, no es un sueño utópico que navega al vaivén de la corriente de los tiempos ni tampoco una consecuencia ineludible de la herencia genética. Ni tan lábil ni tan estricta, la solidaridad es una construcción social y, como tal, requiere de la participación voluntaria de las personas que consideran que la paridad en los vínculos humanos es mucho más oxigenante que los privilegios. Elegir la solidaridad es, a mi juicio, una opción ética. Si se lograra que las negociaciones dejaran de ser concebidas como un campo de batalla, tal vez sería posible convertirlas en recursos útiles al servicio de la reciprocidad. Con esta intención escribí *Las negociaciones nuestras de cada día*.

I

# **CONCEPTOS GENERALES**

# 1. Introducción

Abordar las negociaciones nuestras de cada día es poner énfasis en todas aquellas tratativas que exceden el ámbito exclusivo de lo económico, lo comercial y lo político, ya que no se realizan exclusivamente en esos ámbitos. Las circunstancias de la vida cotidiana nos ponen en situación de tener que negociar de la mañana a la noche con la familia, con nuestras amistades, con nuestros compañeros sexuales y con nosotros mismos. Sin embargo, por muchos motivos que iremos dilucidando, no todas las personas tienen conciencia de ello. Algunas niegan que dichas negociaciones existan, pero lo mismo negocian sin advertir que lo están haciendo... y entonces lo hacen mal. Otras se avergüenzan de asumirlo explícitamente y pierden espontaneidad. Hay también quienes evitan cuidadosamente negociar y se convierten en corresponsables pasivas de lo que sucede a su alrededor. Sin embargo, el hecho de negarlas o eludirlas no las hace desaparecer ni les quita presencia; por el contrario, agrega no pocos obstáculos y perturbaciones personales en las relaciones.

Sabemos que resulta inevitable abordar tentativas permanentes con las personas más cercanas en nuestros intercambios cotidianos por todo aquello que nos incumbe. Desde cosas tan generales y perentorias como la atención de los hijos, la distribución de las tareas domésticas, la administración del dinero, el empleo del tiempo libre, la atención de los mayores y enfermos, etcétera, hasta decisiones muy puntuales como el uso del coche familiar, la elección de los esparcimientos o simplemente dirimir quién se ocupará de preparar el desayuno los días festivos o quién tomará posesión del lado más disputado de la cama. A esto debemos agregar las no menos complejas tratativas a las que nos vemos obligados en nuestra vida de relación sexual. Desde la simple pero nada fácil explicitación de los gustos personales al respecto hasta las arduas negociaciones a las que se ven obligadas muchas personas, fundamentalmente mujeres, para intentar un «sexo sin riesgos». No son pocos los varones que se resisten al uso del preservativo con el argumento de «¿No confiás en mí?» ni tampoco son pocas las mujeres que ceden a las exigencias masculinas por temor a ser abandonadas.

## **¿Qué es negociar?**

Si tuviéramos que definir qué es lo que entendemos por «negociación» podríamos decir que las negociaciones no son ni más ni menos que todas aquellas tratativas con las que intentamos lograr acuerdos cuando se producen divergencias de intereses y disparidad de deseos. Es