

FELIXEDO

CASTELLÓN.— ¿Existe realmente en la sociedad un trato igual para mujeres y hombres? ¿Por qué después de tantos años de una teórica igualdad no ocupan las mujeres primeros puestos de responsabilidad social? ¿Podemos hablar de una relación de real igualdad conseguida desde el consenso entre las dos partes?

Con estas preguntas en el imaginario se ha realizado esta semana en la Universitat Jaume I el curso *Dones i tècniques de negociació*, que patrocinado por la Fundación Isonomía y dirigido por la profesora Amparo Veiga, ha analizado cuál es la situación de la mujer en la sociedad en general y en la negociación en el mundo empresarial en concreto.

Según Sandra Barrancos, de la Fundación Isonomía, «detectamos que el género es una cuestión que afecta a cualquier nivel de la sociedad, desde el entorno familiar hasta el mundo laboral o cultural. Si tú eres una mujer se espera de ti ciertas ideas a priori que te condicionan. Y nuestro objetivo es enseñar tanto a las mujeres como a los hombres cómo influyen esos estereotipos en la negociación del consenso entre las dos partes, sea en casa, en la empresa o a la hora de establecer los criterios por los que se establece el gusto o la estética; para una vez reconocidos poder rectificarlos».

El curso *Dones i tècniques de negociació* se ha desarrollado a lo largo de tres jornadas, del lunes 3 hasta el miércoles 5 de mayo, y su forma ha girado tanto alrededor de aspectos teóricos que han ahondado en la ya citada cuestión de género, como en presentar casos ficticios sobre negociaciones empresariales protagonizadas por mujeres. «Aunque lógicamente, ese consenso y esas pautas de negociación se tienen que aplicar a todo y por parte de todos, tanto mujeres como hombres», añade Amparo Veiga.

Dichas representaciones han girado en torno a la oferta y la demanda que rige el mercado, analizando cuál es el modo ideal en

La intuición femenina cotiza al alza

La UJI promueve un curso de estrategia de negociación especializado para mujeres con el fin de imponer la igualdad de géneros en los despachos de dirección

que se ha de producir en el proceso de negociación y acuerdo, centrándose en aspectos que giran en torno a las variables del precio del producto ofertado, los plazos de entrega, las funciones del distribuidor o la necesaria ética empresarial con que se tiene que trabajar y que dota y obliga al ente como un agente de responsabilidad individual y social.

Y que el curso esté protagonizado por mujeres que demue-

tran sus habilidades comunicativas, haciendo hincapié en los mecanismos necesarios para una negociación basada en el diálogo y el consenso, sirve de alguna manera como reivindicación de la capacidad de las mujeres para el entendimiento, una realidad femenina que, sin caer en tópicos ni generalizaciones abstractas, se presenta en muchas facetas de la vida como más sensible, inteligente y con más

capacidad de diálogo: «Una capacidad de diálogo y empatía comunicativa que por educación y historia, las mujeres tenemos más desarrolladas».

Y si de alguna manera podemos afirmar que la cuestión de género es una construcción cultural que no soporta ningún análisis serio la propuesta de la UJI y la Fundación Isonomía de *Dones i tècniques de negociació* se convierte en necesaria tanto para la reivindicación feminista como para la normalización de las bases discursivas en el ámbito de la empresa en particular y social en general.

«Aunque como nunca ha existido una igualdad real es muy difícil luchar contra los determinismos», advierte Veiga.

Un gran objetivo por el que trabaja Isonomía, cuyos fines se vertebran en torno al respaldo a la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres así como de otros colectivos a nivel social, político, religioso y económico.



Las alumnas asisten a talleres que giran en torno a la oferta y la demanda que rige el mercado. / PACO BELTRAN