



knowsquare .

PREPARADO POR: JUAN FERNÁNDEZ-ACEYTUNO

4 DE AGOSTO DE 2008

CÓMO SER MUJER Y TRABAJAR CON HOMBRES

RESUMEN DE LIBRO

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor

INTRODUCCIÓN

Excelente y recomendable libro de la conocida periodista Teresa Viejo, publicado por MR Ediciones, que trata del que nos parecía cada vez menos escabroso tema de las diferencias de sexo en el mundo laboral. Desafortunadamente todavía hay ejemplos, y no pocos, y de ahí que Teresa haya dedicado tiempo y esfuerzo a poner en negro sobre blanco situaciones que parecen propias de un país tercermundista. Siendo este libro un buen manual y compendio de multitud de escenarios con clara moraleja didáctica, si lo traemos a estas páginas es porque, además, hemos encontrado en él un excelente capítulo sobre comunicación, que creemos merece la pena ser destacado y comentado.

UN IDIOMA, ¿DOS LENGUAJES?

Dentro del argumento general del libro, Teresa comenta que las diferencias discursivas entre hombres y mujeres abonan el campo de la incomunicación laboral, por lo que resulta de interés conocer algunos rasgos generales de estrategias de comunicación para hombres y mujeres. En general, la mujer opta más por el consenso y suaviza las diferencias a través de la palabra, mientras que para el discurso masculino, el estatus y la jerarquía están en permanente negociación.

Nos aporta la autora un dato impresionante: el cerebro femenino articula entre seis mil y ocho mil vocablos diarios, mientras que el masculino sólo entre dos mil y cuatro mil... Sólo así se entiende, dice Teresa, que después de hablar sin descanso fuera de casa, las mujeres sigan hablando al llegar a ella... Añade que él habla sobre lo que hace, ella sobre lo que siente.

Además, nos dice Teresa que, en general:

- El hombre emplea el lenguaje directo, rotundo, contundente y con autoridad. Frases cortas y bien estructuradas, para no arrancar una idea antes de concluir la anterior. Sólo incorpora descripciones cuando explican mejor el asunto que cuenta. Directo al grano: planteamiento, nudo y desenlace.
- La mujer se vale del lenguaje indirecto, la paráfrasis, el circunloquio y el rodeo, para dar vueltas que amortigüen el efecto final. Este lenguaje facilita la comunicación de un mensaje que no reside en las palabras: el lenguaje no verbal.
- El lenguaje femenino salta de un tema a otro con facilidad, y mezcla conversaciones como si fueran los ingredientes de una receta. Lo normal es esbozar un tema, saltar a otro, para unos segundos después retomar detalles del primero. Junto con los datos objetivos, se maceran apreciaciones y juicios de valor.
- La mujer gusta de las subordinadas y las frases largas que le sirvan para trufar emociones con palabras. Así soluciona conflictos y reconforta al interlocutor, aunque a veces se interprete como debilidad.
- El hombre interpreta de un modo literal lo que escucha, porque su discurso responde a una mente lógica y analítica: así es como él desea ser interpretado, sin las dobles intenciones femeninas.

- La frase masculina no duda, y empieza con aseveraciones que son traducidas como competencia y profesionalidad. El hombre trasluce menos preocupaciones por el interlocutor que la mujer, que tiende a dibujar un clima amable a su alrededor, a ser accesible, cordial, simpática y agradable. A seducir y convencer antes que a imponer. El lenguaje femenino se llena de reflexiones subjetivas con las que casi pide perdón por existir.
- El hombre aplica la síntesis verbal, lo que le lleva a ser muy incisivo. La línea más corta entre dos puntos la traza un varón. A la hora de preguntar, ellas primero contextualizan, como pidiendo disculpas de antemano, para después lanzar la pregunta escondiendo la mano. Ellos son directos.
- Las mujeres hablan como perciben la vida: dando vueltas a todo, mascullando los asuntos, viéndolos desde amplias perspectivas, los analizan y los critican. Idéntico tema laboral, un hombre lo soluciona en cuestión de minutos. La moraleja hace que la mujer interprete que el hombre es trivial, y él, que ella se extravía arreglando el mundo.
- El hombre personaliza sus ideas, de modo que su discurso es individualista y competitivo. El lenguaje masculino requiebra el eufemismo. Durante la conversación, los tiempos son reales y un “lo intentaré” es visto de forma negativa como preámbulo a no lograrlo.
- El hombre se siente cómodo en la crítica porque no la percibe como un reproche o una agresión, sino un punto muy interesante de intercambio profesional. El hombre se escapa del retrato emocional a través del lenguaje y evita tanto las descripciones sobre su estado de ánimo, como verbalizar pensamientos, lo que sí hacen las mujeres.
- La mujer emplea onomatopeyas de aceptación en su conversación: “Uhm”, “Ya veo”, “Ah”, “Eh”... mientras que en el hombre si instala un silencio pétreo que carcome los nervios.
- Un hombre puede trabajar durante horas sin intercambiar ni una palabra, el mismo tiempo que ellas tardarían en morir...
- La mujer emplea un mayor número de matices: hasta cinco tonos diferentes, frente a los tres del varón. Ellas enfatizan, subrayan, insisten en la duda y aplauden con la palabra. Gozan de mejor dicción. Al hombre le cuesta vocalizar y en general echa mano de un tono monocorde que le distancia emocionalmente de aquello que dice.
- En el mundo empresarial, una mujer con el tono de voz grave se considera más inteligente, autoritaria y profesional. Si además baja la barbilla hablando más despacio puede lograrse un tono de voz más bajo. Por error, algunas mujeres lo intentan gritando, y sólo resultan ser más agresivas.
- Muchas mujeres copian el habla masculina para ser aprobadas por el entorno en el que desean crecer, porque de lo contrario creen que están en clara desventaja. La lectura simple de que la mujer pregunta, y el hombre resuelve, ella pide consejo mientras él actúa, es muy, muy peligrosa, según la autora.

DIEZ RAZONES PARA NO ESCUCHAR

En caso de conflicto laboral, la mujer sólo busca un diálogo bidireccional, pero se encuentra muchas veces con un monólogo. En este momento, tendrá la desoladora sensación de no ser escuchada, como le sucede en los siguientes escenarios:

1. Porque existe otra conversación paralela.
2. Porque se presupone que los otros saben de lo que ella habla, pero no es así.
3. Porque tiene expectativas negativas y así conforma su discurso.
4. Porque usa un lenguaje demasiado técnico, o demasiado vulgar, o demasiado pijo, o demasiado guay...
5. Porque es demasiado subjetiva, cuando lo que debe hacer es exponer los hechos contrastados.
6. Porque ella se apoya en los gestos asertivos más que en la exposición de un proyecto; parece una azafata de vuelo señalando las salidas de emergencia.
7. Porque utiliza un lenguaje cargado de exigencias e imperativos.
8. Porque suele emplear un lenguaje negativo y catastrofista.
9. Porque se instala demasiado en la culpa y en el reproche.
10. Porque su falta de concisión permite al interlocutor agraviarla.

En definitiva, un gran libro que recomendamos, manual de mesilla de noche y consejero espiritual para muchas situaciones de incomprensión que se producen en casa o en el trabajo a diario, y que simplemente se eliminarían, o al menos se difuminarían, si entendiésemos de una vez que somos distintos, y que vemos el mundo desde puntos de vista diferentes, no mejores, no peores.