



Este usor, placut sau interesant pentru o femeie sa negocieze? Probabil ca, pentru cele mai multe dintre noi, varianta secreta la care visam este ca dorintele sau nevoile noastre sa fie intuite, ghicite si respectate, pentru ca noi sa ne putem dedica timpul si energia unor lucruri mai...feminine.

Din pacate, nu este chiar asa. Si atunci, trebuie sa gasim o solutie.

Negocierea este una dintre ele si intrebarea este daca femeile sunt bune negociatoare sau nu. Teoretic, ele pot fi la fel de bune ca si barbatii, in sensul ca au aceleasi abilitati cognitive. Totusi, realitatea ne arata ca lucrurile stau altfel, astfel ca femeile nu sunt cotate ca fiind negociatoare de business la fel de eficiente – deseori obtin salarii mai mici, posturi mai jos pozitionate sau pachete de avantaje mai reduse.

Oare de ce? Pentru ca exista cateva aspecte psihologice peste care nu putem trece cu

vederea:

- 
- Pozitia de suprematie pe care unii barbati vor, deseori, sa o detina (confundand rolul de lider cu cel de stapan)
- 
- 
- Teama femeilor ca vor fi percepute in mod negativ – ca fiind dure, masculine, neinteresante sau neatragatoare...si alte lucruri care izvorasc din instinctele lor, adanci – ceea ce face ca retinerea sau inhibitia sa isi spuna cuvantul pe parcursul unei negocieri
- 
- 
- 
- Tentativa de a face apel la seductie reciproca, drept mijloc de influentare a negocierii si care mai mult incurca lucrurile decat le descurca.
- 

Astfel ca foarte rar gasim femei care sa stie cum sa impleteasca, in mod armonios, strategiile de negociere de tip "masculin" cu propria lor feminitate, intr-un mod echilibrat si estetic integrat in viata lor :)

Atunci cand te afli pe tocuri, negocierea nu este, deci, cel mai usor lucru. Avem tendinta de a ne abtine de la a cere ceea ce ni se cuvine, din teama de a nu pierde ceea ce pretuim foarte mult – admiratia, tandretea sau dragostea celor din jur – sau dintr-un instinct matern foarte extins.

Totusi, vestea buna este ca se poate. Necesita oarece instruire – ca sa nu zicem training – dar femeile pot fi si atragatoare si riguroase, in acelasi timp. Intr-un joc ghidus al celor 2 emisfere cerebrale, impletind yin si yangul, negocierea poate sa intre in buzunarul oricarei rochii elegante.

Carmen Todor