

XV Jornadas de Investigación y Cuarto Encuentro de Investigadores en Psicología del Mercosur. Facultad de Psicología - Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2008.

Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja.

Redondo, Ana Isabel, Zacchi, Martín Alejandro y Brennan, Joaquín.

Cita:

Redondo, Ana Isabel, Zacchi, Martín Alejandro y Brennan, Joaquín (2008). *Negociación y toma de decisiones económicas en la pareja*. XV Jornadas de Investigación y Cuarto Encuentro de Investigadores en Psicología del Mercosur. Facultad de Psicología - Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-032/473>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/efue/x3X>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

NEGOCIACIÓN Y TOMA DE DECISIONES ECONÓMICAS EN LA PAREJA

Redondo, Ana Isabel; Zacchi, Martín Alejandro; Brennan, Joaquín
Facultad de Psicología, Universidad Nacional de Mar del Plata. Argentina

RESUMEN

Partiendo de las modificaciones que se produjeron en las últimas décadas en la configuración de parejas y grupos familiares, este proyecto se propone indagar de qué modo los miembros de distintas parejas establecen sus acuerdos económicos (entendiendo por ello la determinación explícita o no del presupuesto de gastos necesarios para la convivencia) y la modalidad de toma de decisiones, es decir las negociaciones para acordar inversiones, compra o ahorro. Se ha decidido trabajar con metodología cualitativa indagando con técnica de entrevista semiestructurada en una muestra intencional compuesta por distintos tipos de parejas que acepten participar voluntariamente en la investigación. En esta oportunidad analizamos la importancia de la negociación y de las connotaciones que puede tener en los miembros de la pareja.

Palabras clave

Pareja Familia Decisión económica

ABSTRACT

NEGOTIATION AND THE COUPLES 'S ECONOMIC DECISIONS

Since the modifications that have take place in the last decades in the configuration of couples and family groups, this Project pretends to investigate the way that the members of different couples establish their economic agreements (understanding for it the explicit or not determination of the budget of necessary expenses for the coexistence) and the modality of make decisions, that is, the negotiations to agree investments, buy or saving. This work is based on qualitative methodology investigating, with technique of semiestructurada interview, an intentional sample composed by different types of couples that accept to participate voluntarily in the investigation. We refer about negotiation, and different meaning for the couple's members.

Key words

Couple Family Economic decisions

Tal como todos conocemos, la segunda mitad del siglo XX se ha caracterizado por que la humanidad ha sufrido muchos cambios, desde el punto de vista tecnológico, cultural, social, y todo eso se traduce en modificaciones significativas en la modalidad en que se producen las relaciones interpersonales.

Según observa Emiliano Galende (2005), dos elementos revolucionarios que cambiaron la vida de todos nosotros han sido lo que llamamos mercado, por un lado y, por otro, todo el movimiento liderado por el feminismo y su impacto en las problemáticas de género.

Los cambios mencionados produjeron otras condiciones en la vida social y estos se manifiestan actualmente en diversas formas de vinculación que generan nuevos modos de gestionar la convivencia, la toma de decisiones, las conductas en todos sus niveles. Tal como lo señala E. Galende, en el modelo tradicional de pareja, era "natural" la diferencia de roles y la asunción de

determinadas tareas según el género. Actualmente ya no lo es. Hay que discutirlo y consensuarlo uno con otro. Las razones que sostenían la identidad de hombres y mujeres se han modificado, esto puede ser entendido entre otras cosas como la expresión en la pareja misma de un ámbito que ya no es de complicidad, sino de negociación. O sea, tratar de llegar a acuerdos cuando se producen divergencias de intereses y disparidad de deseos. Estas divergencias son inevitables ya que si bien somos muy semejantes en nuestras necesidades profundas, somos muy diferentes en la modalidad de satisfacerlas.

Esas diferencias suelen ser mucho más conflictivas cuando surgen en situaciones en que los afectos ocupan un lugar destacado, situación que se da mayoritariamente en el ámbito privado. Es allí donde los afectos se convierten en el eje que da sentido a las relaciones, pero también donde se aplica la lógica de los afectos indiscriminadamente, generando graves confusiones. Como dice Clara Coria: "Con frecuencia se confunde "querer bien" con "ser condescendiente", "amor" con "servidumbre", "solidaridad" con "altruismo"." (Coria, 1998). Son estas confusiones las que dificultan mucho las negociaciones en este ámbito. Un punto clave es que las negociaciones ponen en evidencia la existencia de las diferencias, ya que las coincidencias no plantean ninguna necesidad de negociar. Y con ello atacan la ilusión de semejanza y afinidad total con aquellos a quienes amamos. Esta ilusión es la responsable mayoritariamente de las dificultades para negociar cuando los afectos están involucrados, ya que se suele interpretar a las negociaciones como "atentados" a la unidad amorosa, o como evidencia de desamor a causa de las diferencias, que son propias de la naturaleza humana y no desaparecen porque uno lo quiera.

Resolver las diferencias es una tarea de todos los días y de todas las personas. Y la resolución implica tres alternativas posibles: imponer, ceder o negociar. Cada uno elegirá la que esté más de acuerdo con su estilo pero no podemos dejar de referirnos a esta última alternativa, incorporada recientemente dentro de las posibilidades, debido quizá a la mala fama de la que goza, ya que además de considerarse un mecanismo aceptable solamente en el ámbito público, al utilizarlo en el ámbito privado es visto y catalogado como indecente, y como sinónimo de corrupción. No se la visualiza como la alternativa que ofrece mayores garantías de respeto humano. Es una alternativa no autoritaria, ya que incluye un espacio para que las distintas partes puedan defender sus intereses y sus necesidades. Y el conocimiento de esto no logra disolver automáticamente los prejuicios y los mitos sociales que convierten la negociación en un comportamiento desprestigiado e indigno de quienes se quieren.

Se ha modificado también la idea de pasividad y actividad vinculados anteriormente a los roles de hombre y mujer no sólo en las tareas del hogar y en las cuestiones de la economía sino en el interior mismo de los vínculos sexuales.

No hay duda que el estatuto y la identidad de lo femenino está en proceso de cambio y que los espacios de libertad y autonomía se han ensanchado para las mujeres. El hombre tuvo que ceder lugares en la calle y en la vida social y tuvo que asumir roles en la casa y en la vida íntima. Algunos hombres han comprendido el cambio y se van acoplando a estos nuevos parámetros, intentando generar nuevas formas de vínculos más igualitarias.

Hay dos temas a tener en cuenta en la pareja, uno se refiere a los contratos implícitos en la pareja y el otro a los presupuestos. Existe un contrato implícito que generalmente determina la presencia de acuerdos económicos sobre los cuales se estructura esa parte de la relación de pareja, por ejemplo quién, cómo, cuánto, de qué manera aporta cada miembro a una economía de ambos.

Las relaciones afectivas no son contractuales en el sentido que adoptan las reglas de un contrato en el ámbito público; sin embargo, están regidas inexorablemente por disposiciones implícitas en donde figura lo que se espera recibir y el castigo por los incumplimientos. Se trata de un contrato sobre cuyo fondo se legitiman expectativas profundas y se establecen compromisos mutuos inconscientes y de los cuales el otro no siempre está

enterado. Se trata, de un contrato implícito, el que a pesar de sus dificultades para ser explicitado, se le exige estricto cumplimiento.

Las parejas comparten espacios, no sólo físico sino también simbólicos. El manejo de un presupuesto, por ejemplo, en tanto es el que determina qué no se podrá hacer ese mes o de ahí en adelante, se convierte en uno de los lugares donde toman cuerpo los contratos implícitos en el vínculo y donde es imprescindible establecer nuevos acuerdos en función de las decisiones económicas que sea necesario enfrentar.

El manejo del presupuesto se convierte, por todo lo ya expuesto, en uno de los aspectos económicos en donde se materializa una parte significativa del contrato, se pone en evidencia el basamento que subyace a la sociedad que conforma la pareja.

Es claro que estamos viviendo una etapa en la cual se producen relaciones de pareja y se constituyen grupos familiares de muy variadas características, por lo tanto se despierta el interés y la necesidad de las ciencias sociales de indagar acerca de ellas, de sus nuevas formas de contrato, de sus conductas, evolución etc. En este universo, tomando en cuenta que vivimos en una sociedad fuertemente determinada por los procesos económicos y que, con suma frecuencia, se ignora en que medida inciden las decisiones de los individuos, las parejas y las familias en el mercado, se impone la necesidad de conocer cómo se establecen los acuerdos económicos para la convivencia y, dentro de estos, cómo se toman las decisiones económicas (compras, ventas, suministros y provisiones, ocio, salud, educación, etc.) que enmarcan la vida cotidiana.

A los fines de este trabajo se entiende por pareja a dos personas vinculadas afectivamente, que conviven en un mismo espacio físico, pudiendo o no compartirlo con sus hijos, otros familiares u otros convivientes. También es posible encontrar parejas en distintos momentos de su evolución, por ejemplo constituidas recientemente, convivientes de larga data, matrimonios sin hijos, matrimonios con hijos dependientes, matrimonios con hijos emancipados, etc. Son muchos los factores que hacen que la toma de decisiones económicas pueda diferir de una pareja a otra, por ejemplo, condicionando los acuerdos establecidos por los miembros de la pareja. Seguramente se encuentra muy presente la forma en que cada uno de sus miembros ha sido socializado económicamente en su familia o en su medio social infanto-juvenil, los recursos que produce cada uno, el nivel educativo, el proyecto de vida personal y el que se encuentren diseñando en conjunto, etc..

Y surge el cuestionamiento de la relación entre la ética y la negociación. Realmente, la negociación no es buena ni mala por sí misma. Depende, tanto como el dinero o el poder, de cómo se la utiliza y con qué objetivos. En un contexto de solidaridad, es la alternativa para encontrar soluciones que contemplen las necesidades de todos. El peligro que se le atribuye a la negociación, sobre todo las mujeres, está en la ética que se pone en juego al hacerlo. Y es esa la razón por la que renuncian a negociar: temen caer en una práctica reñida con la ética y la solidaridad. "Este error las conduce a autopostergaciones reiteradas que deterioran sus vínculos más intensos, porque la solidaridad no consiste en ceder espacios y aspiraciones legítimas sino en repartir equitativamente tanto os inconvenientes como los beneficios." (Coria, 1998).

La autopostergación, sobre todo dentro del grupo familiar, resalta la existencia de un reparto poco equitativo de las oportunidades. En general, pasa inadvertida porque se apoya en justificaciones legitimadas por el orden social: "está justificada cuando se hace en aras de la felicidad de quienes se ama". Un amor concebido desde la abnegación y la falta de reciprocidad. Hechos que generan, junto con otros del mismo tipo, una violencia invisible, mucho mayor que la que implicaría afrontar negociaciones. Pero a medida que se cede, se van acumulando resentimientos, que generan más violencia.

La negociación, que asusta tanto a muchas personas, es la menos violenta de las alternativas disponibles para resolver diferencias. Pero da mucho más trabajo, exige creatividad, y plantea un desafío con uno mismo: mantener el equilibrio entre de-

fender los propios intereses y controlar la tendencia de dominio que atenta contra los intereses del otro.

BIBLIOGRAFÍA

- CORIA, C. (1991a) El dinero en la pareja. Barcelona. Paidós.
- CORIA, C. (1991b) El sexo oculto del dinero. Barcelona. Paidós
- DENEGRI, M. (2000). Introducción a la Psicología Económica. Documento de trabajo. Universidad de La Frontera., Temuco, Chile.
- GALENDE, E. (2001) Sexo y Amor. Buenos Aires. Paidós contextos.
- GALENDE, E. (2005) Conferencia, Mar del Plata. Contexto Psicológico. Año II N° 10.
- VAN RAAIJ, W.F. (1981) Economic Psychology, Journal of Economic Psychology, 1.