

BETWEEN GLASS AND CEMENT CEILINGS,
AND SELF-DEMANDS

ENTRE LOS TECHOS DE CRISTAL Y CEMENTO Y LAS AUTOEXIGENCIAS

Orlando D'Adamo



Resumen

Se analizan las similitudes y diferencias en la consultoría con mujeres y hombres políticos: cuáles son los temas que con más frecuencia consultan las mujeres, cómo los enfrentan, y la influencia de la autoexigencia u los llamados “Techos de Cemento” y “Techos de Cristal” en el desarrollo de sus carreras políticas.

Palabras clave: Techos de cristal; techos de cemento; consultoría política con enfoque de género.

Abstract

Similarities and differences in political consulting among men and women are analyzed: Most frequent issues brought up by female politicians, and how the self-demands and the so called “Glass Ceilings” and “Cement Ceilings” influence their political careers development.

Keywords: Glass ceilings; cement ceilings; political consulting with gender perspective.

Hace unos años, nos consultó una prominente figura de la política de su país. Nos intrigaba saber cuál sería el motivo de consulta, ya que no se encontraba en campaña en ese momento, poseía una vasta trayectoria y era una hábil declarante en los medios. Cuando llegó a la reunión nos dijo: “Quiero mejorar mi comunicación”. Reconozco que me sorprendió y que, sinceramente, me cuesta imaginar que un hombre que con una trayectoria semejante asumiera esa debilidad.

Esta historia simboliza acabadamente lo que he vivido en estos últimos años en los que diversas circunstancias me han llevado a acumular una interesante y cada vez más amplia experiencia de asesoramiento profesional con clientas mujeres. Frente a la simple y directa pregunta de si es igual la consultoría con clientes hombres y mujeres la respuesta es: “sí, pero no”.

Sí, porque se trata de entrenar aptitudes, desarrollar estrategias para concretar proyectos, defenderse de ataques, planificar carreras o enfrentar elecciones y a los medios de comunicación. A simple vista no habría diferencias, y es aquí donde viene el “pero no”, porque los ataques, los temas en las entrevistas y cobertura de los medios, así como las dificultades que las mujeres enfrentan en la planificación de sus carreras políticas, son diferentes a las de los hombres.

El entrenamiento consiste en hacer que esa voz interna que les repite “más adelante”, “no estás preparada”, “eres una impostora”, no sea escuchada.

Los llamados “Techos de Cristal” y “Techos de Cemento” les imponen límites que los hombres no conocemos. En las entrevistas en los medios de comunicación se les plantean preguntas que a los hombres jamás nos harían y el acceso a la financiación de sus proyectos es más difícil. ¿Cómo enfrentar esas circunstancias adversas?

Con una ineludible perseverancia que es, sin dudas, clave para cualquier proyecto personal en cualquier ámbito, pero más aún en la política. Con un nivel de autoexigencia que bordea lo que hemos denominado “síndrome de autobotocot”, sumado a un ansia de perfeccionamiento que no conoce edades ni, aún más sorprendentemente, trayectorias. Así es como prestigiosas políticas nos han planteado sus dudas y sus deseos de redefinir sus objetivos, buscando siempre mejorar lo que consideraban sus puntos débiles.

Es cierto que a veces la autoexigencia se les puede volver en su contra. Con notable asiduidad las clientas nos manifiestan sus dudas con respecto a sus posi-

bilidades y capacidades y, a veces, en esa búsqueda se pierden oportunidades o, lo que es mucho peor, se aceptan segundos planos frente a otros que siendo menos calificados son más decididos y menos pudorosos. Esta es una dificultad que, con los normales matices de cada persona y de cada cultura, hemos encontrado recurrentemente desde la consultoría. En este punto, nuestro trabajo como consultores tiene que tener la sensibilidad para detectarla y la decisión para que la clienta, sea política o empresaria, asuma su verdadera capacidad y la ponga al servicio de su proyecto personal. El entrenamiento consiste, en buena medida, en hacer que esa voz interna que les repite “más adelante”, “no estás preparada”, “eres una impostora”, no sea escuchada. Es fácil decirlo y no tanto conseguirlo, pero primero debemos reconocer el problema y luego afrontarlo con las herramientas que la consultoría provee. El cambio no va a suceder de un día para otro, ya que desandar aprendizajes incorporados durante décadas no se logra en días, ni siquiera en semanas; más aun cuando muchas mujeres desarrollan sus carreras profesionales en ambientes poco estimulantes y en algunos países amenazantemente disuasivos. Pero se logra.

La experiencia de todos estos años nos muestra que los cambios se alcanzan de a poco. A veces incorporando nuevas maneras de comunicar, otras recalculando objetivos, y siempre disfrutando de cada paso hacia delante, de cada logro con entusiasmo y el convencimiento del terreno ganado. Si obtuvimos la paridad ya no la perderemos. Si logré dejar el trabajo donde no me reconocían y conseguí uno nuevo, a partir de ahora no permitiré que lo que sucedió se repita. No más hacer el trabajo para que otros se lleven los méritos. No más dudar en postularme para progresar en mi carrera, o pensar más en lo que me falta que en mis fortalezas.

El camino es difícil, pero dista de ser imposible. A favor está la férrea voluntad de las mujeres y un contexto proclive al cambio. Hasta derribar todos los obstáculos que aún existen y mientras subsistan las dificultades, me hago eco del mejor consejo, dado a las mujeres por Shirley Chrischolen, primera congresista afroamericana en los Estados Unidos: “Si no te dan un asiento en la mesa, lleva tu propia silla plegable”.



Orlando D'Adamo
Consultor en comunicación política. Director de COMMUNICATIO, comunicación estratégica.
@COMMUNICATIOXXI