

Investigación empírica y análisis teórico

**Habilidades de negociación y cálculo de riesgo-beneficio en una muestra de trabajadoras sexuales colombianas****Negotiation skills and risk-benefit calculation in a sample of sex workers**Klimenko, Olena<sup>1\*</sup>; Cortinez Molina, Daniela María<sup>1</sup>; Tobón Ospina, Alejandra<sup>1</sup> yTirado Ochoa, Melissa<sup>1</sup>**Resumen:**

El presente estudio de enfoque cuantitativo y nivel correlacional se orientó a identificar el manejo de las habilidades de negociación y el cálculo de riesgo-beneficio en una muestra de trabajadoras sexuales. Se empleó el test NEG0 y la tarea de juego de cartas que forma parte de la batería neuropsicológica de las funciones ejecutivas (BANFE). Los resultados muestran un bajo nivel de manejo de las habilidades de negociación y un nivel medio en la habilidad de toma de decisiones en condiciones inciertas. El mayor nivel educativo se correlacionó con una mayor flexibilidad, mejor nivel argumentativo y menor hostilidad hacia el interlocutor. A mayor edad se observó la tendencia hacia las posturas menos flexibles y menos proactivas en el proceso de negociación. Y, por último, se observó una relación positiva moderada entre la habilidad cognitiva de evaluar una situación en condiciones inciertas y la variable de argumentos, indicando la importancia de las habilidades cognitivas en general y del cálculo de riesgo-beneficio, en particular, para lograr una mejor argumentación en el proceso de negociación.

**Palabras Clave:** *habilidades de negociación, argumentación, flexibilidad mental, cálculo de riesgo-beneficio, trabajador sexual.*

**Abstract**

The present study of quantitative approach and correlational level was oriented to identify the management of negotiation skills and the calculation of risk-benefit in a sample of sex workers. The Nego test and the card game task that is part of the Banfe neuropsychological battery were used. The results show a low level of management of the negotiation skills and the middle level in the ability to make decisions in uncertain conditions. Also, the results suggest that a higher educational level is related to greater flexibility, a better argumentative level and less hostility towards the interlocutor. Likewise, the advance in the age of the participants indicate a tendency towards a less flexibility and less proactive positions in the negotiation process. And, finally, was observed a moderate positive relationship between the cognitive ability to assess a situation under uncertain conditions and the argument variable, indicating the importance of cognitive skills, in general, and the calculation of risk-benefit, in particular, to achieve better argumentation in the negotiation process.

**Keywords:** *negotiation skills, argumentation, mental flexibility, risk-benefit calculation, sex worker.*

<sup>1</sup> Institución Universitaria de Envigado, Colombia .

\*Correspondencia: olenak45@gmail.com

La prostitución ha sido bastante documentada y estudiada en diferentes ámbitos, por todo lo que implica en cuanto a riesgos de salud pública derivados de las enfermedades de transmisión sexual (ETS), en especial el virus de inmunodeficiencia humana (VIH) (Tirado, 2014; Amador, Arroyo y Segrado, 2010; Uribe y Hernández, 2000).

Además, otras problemáticas se han asociado a esta actividad, tales como la drogadicción (Rodríguez, Gutiérrez y Vega, 2003; Meneses, 2010), el abuso sexual (Gonzales, 2014), la discriminación (Mingorance, 2015), la delincuencia, la trata de personas y el micro tráfico (Rubio, Labrador, Huesca, Charro y Meneses, 2003; Fernández, 2015); lo cual complejiza aún más su abordaje y ha traído, como consecuencia, una asociación inmediatamente negativa del fenómeno (Gauthier, 2011).

Cuando se habla de prostitución en la mayoría de las fuentes bibliográficas, se sobresalen características como la marginalidad y la discriminación, resaltando la violencia y la degradación que esta actividad laboral significa (Amaya, Canaval y Viáfara, 2005). Hay investigaciones que colocan su atención en las consecuencias psicológicas que se manifiestan en trastornos mentales de tipo disociativo, es decir, se presenta una verdadera escisión o disociación psíquica entre la personalidad pública y el carácter “privado” de la trabajadora sexual, constituida por el aspecto psíquico de la descorporalización (Trinquant, 2003).

Así, el trabajo sexual cuenta con una marcada estigmatización social (Osborne, 2000), lo que ocasiona la no aceptación de este oficio de manera formal, excluyendo a las personas que lo ejercen de muchos derechos. Las personas que ejercen esta actividad, en este caso las mujeres, son estigmatizadas por hacer de este oficio su forma de sosteni-

miento, influyendo, de esta manera, en el acceso a la seguridad social (salud, pensión, administradora de riesgos laborales ARL) y a los servicios de salud mental (Amaya, Canaval y Viáfara, 2005). También a las trabajadoras sexuales se les vulnera o niega el derecho de sindicación o de tercerización de negocio, pues, algunas naciones contemplan leyes en sus constituciones o tratados que sancionan a las personas que obtengan beneficios lucrativos o no lucrativos con el trabajo sexual (Osborne, 2000).

A nivel general, los estudios realizados con la población de trabajadores sexuales muestran la presencia de cierto sesgo negativo en cuanto al ejercicio de prostitución como tal, intentando encontrar factores problemáticos a nivel personal, familiar, económico, etc., para justificar la elección por este tipo de trabajo (Bermúdez, Gavina y Fernández, 2007; Amaya, Canaval y Viáfara, 2005). Es claro que el fenómeno de trabajo sexual es muy complejo, donde coexisten múltiples manifestaciones que oscilan entre un trabajo libre y forzado presentándose un continuum entre la libertad de elección y coerción (Lamas, 2014). Se pueden observar aspectos tanto negativos y denigrantes para el ser humano relacionados con la violencia, trata de personas, explotación infantil, entre otros, como también situaciones de libre elección y ejercicio del trabajo sexual como una forma de obtener un buen ingreso económico.

Sin embargo, también hay posturas que se enfocan en “los recursos y talentos que ellas tienen y permiten sustentar la conclusión que la prostitución no encuentra sus factores causantes en el perfil de las mujeres, sino en las barreras de género que el contexto socio-económico y político les impone” (Trifiró, 2003, p.2). En este orden de ideas, es importante fomentar diferentes iniciativas de información y sensibilización, tal

como propone Trifiró (2003), logrando incidir en los estereotipos irrespetuosos y moralistas e influir de forma positiva sobre comportamientos y actitudes de los potenciales clientes y de la comunidad en general.

El trabajo sexual está empezando a reconocerse en algunos países como un trabajo legítimo, por ejemplo, en México, donde por una orden judicial en enero de 2014 fueron otorgadas las licencias de “trabajadores no asalariados” a las personas que trabajan en comercio sexual (Lamas, 2014). Actualmente, y más allá de la polémica al respecto de la cuestión moral del trabajo sexual, “la industria del sexo se ha convertido en el mundo en un gran empleador de millones de personas que trabajan en ella, y que atrae igualmente a millones de clientes” (Lamas, 2014, p. 167).

De esta forma, las personas que eligen esta actividad de forma voluntaria como una opción para su ingreso económico merecen respeto y atención, al igual que cualquier otro trabajador, lo cual implica considerar la importancia del manejo de las habilidades necesarias para su desempeño. En este aspecto, Nussbaum (1998) plantea que todas las personas que necesitan trabajar para poder asegurar su sobrevivencia en la sociedad, de una u otra forma, empujan el cuerpo para producir algún valor y reciben a cambio un salario, lo cual permite ubicar al trabajo sexual en el orden de cualquier otra actividad laboral, donde las personas deberían tener diferentes oportunidades de elección y de control sobre sus condiciones laborales.

Desde este punto de vista y, más allá de las posturas moralistas, es necesario proporcionarles a las personas que escogen el trabajo sexual como una opción de subsistencia o ingreso económico, la atención y el apoyo necesario que requiere cualquier persona que trabaja empujando su cuerpo y su tiempo a cambio de dinero, con el fin de que puedan tener, por lo menos, un mínimo control posi-

ble sobre las condiciones de su trabajo.

Considerando que el trabajo sexual está relacionado con varios factores de riesgo como contagio de enfermedades de transmisión sexual, trato violento e irrespetuoso, entre otros, es imprescindible el manejo de habilidades de negociación que permitan asegurar el logro de acuerdos necesarios para mayor seguridad y un mejor servicio.

Entre las habilidades de negociación, entendidas como un conjunto de cualidades interpersonales y de comunicación que se deben usar de forma conjunta para lograr un exitoso proceso de negociación, se incluyen algunas habilidades como: análisis de alternativas posibles para poder determinar los intereses de las partes en una negociación; identificación y control de emociones; comunicación verbal asertiva con el fin de comunicar de forma clara y eficaz y, así, evitar malentendidos; selección y empleo de estrategias argumentativas funcionales que permitan lograr el acuerdo deseado, entre otras (León, 2008).

Crawford, Kippax & Waldby (1994) definen la negociación sexual como “una comunicación interpersonal que toma lugar durante un encuentro sexual para influenciar lo que ocurre en ese encuentro en términos de las necesidades y deseos de las dos personas involucradas” (p.2). Algunos autores señalan la negociación como una estrategia necesaria no solo para el manejo de asuntos relacionados con la práctica del sexo seguro que permite disminuir el riesgo de contagio con el VIH/SIDA, sino, también, para prevenir sucesos violentos, agresiones y mejorar el servicio ofrecido (Crawford et al., 1994; Noboa y Serrano, 2006). Un adecuado proceso de negociación en un encuentro sexual permite identificar intereses de la pareja, al igual como presentar los propios, permitiendo tomar decisiones más acertadas en base a un común acuerdo y compromiso de ambos participantes. Lo

anterior no solo permite mejorar el servicio y la seguridad personal de los participantes, sino, también, fortalecer el sentido del control y autoconfianza de las trabajadoras sexuales (Noboa y Serrano, 2006). En este sentido, la negociación empleada en un encuentro sexual puede considerarse como «negociación integradora» o «negociación cooperativa» (Parra, 2012), que representa el alcance de un acuerdo mutuo donde no hay perdedores, ni existe beneficio exclusivo de una de las partes, sino que se logra un mutuo acuerdo que permite a ambas partes ser ganadores. Este tipo de acuerdo requiere de un mayor nivel de manejo de las habilidades de negociación, ya que implica una sensibilidad hacia los intereses de la contraparte, apertura a la experiencia y buena flexibilidad en la selección de estrategias apropiadas en la comunicación y persuasión, entre otros (Zohar, 2015).

Las investigaciones realizadas en la población de trabajadoras sexuales resaltan el bajo nivel de manejo de las habilidades de negociación, indicando como factor principal de esta problemática el bajo nivel socioeconómico de trabajadoras sexuales y los hábitos poco saludables que manejan las personas que ofrecen estos servicios (Fernández, 2015; Noboa y Serrano, 2006). Los estudios que consideran la importancia de las habilidades de negociación en trabajadores sexuales, están orientados principalmente a considerar estas habilidades en relación al uso de medidas de protección durante el sexo, con el fin de disminuir el problema de enfermedades de transmisión sexual, siendo la falta de estas habilidades, según autores, causa principal del aumento de personas infectadas de VIH (Uribe-Zúñiga, Hernández-Tepichín, Rio-Chiriboga y Ortiz, 1995; Noboa y Serrano, 2006).

Muy pocos autores consideran el proceso de negociación como parte de la cotidianidad de esta profesión como, por ejemplo, López

(2012) quien en un estudio etnográfico sobre la prostitución resalta la importancia del aprendizaje profesional y de la negociación interpartes debido a la presencia de confusión de roles, ambigüedades y conflictos que forman parte de la interacción social en contextos clandestinos, así como de las propias contradicciones y prejuicios relacionados con este ejercicio profesional.

El presente estudio orientó su atención a la descripción de las habilidades de negociación en una muestra de trabajadoras sexuales, considerando que estas cualidades o destrezas pueden facilitar el trabajo y lograr los propósitos del acuerdo interpartes y en donde cada uno obtenga un beneficio. Siendo la negociación un método que se emplea para la solución de conflictos (Parra, 2012), es importante tener en cuenta las habilidades cognitivas que pueden contribuir a un buen proceso de toma de decisiones, entre estas habilidades puede ser considerado el cálculo del riesgo-beneficio como un componente importante del funcionamiento ejecutivo del ser humano que hace parte del proceso de toma de decisiones, permitiendo estimar la actuación del sujeto en situaciones inciertas en cuanto a la habilidad de realizar una evaluación de diferentes alternativas de acción y escoger la que representa el mayor beneficio desde el punto de vista de ganancia final. Lo anterior, con el fin de orientar la atención hacia la importancia del fomento de las habilidades de negociación, incluyendo sus componentes cognitivos, en la población de trabajadoras sexuales, siendo esta una profesión donde dichas habilidades permiten lograr mejores resultados para las partes implicadas en el proceso de negociación (Noboa y Serrano, 2006).

Igualmente, el presente estudio se orientó a indagar por la presencia de diferencias en las habilidades de negociación y el cálculo de riesgo-beneficio según el nivel educativo y la

edad de las participantes, debido a que en algunos estudios estas variables se han relacionado con el manejo de las habilidades de negociación (Kuhn & Udell, 2003; Reznitskaya et al., 2011), y con la habilidad de toma de decisiones como parte del funcionamiento ejecutivo (Barkley, 2012; Bausela, 2014). Y, por último, se estableció la correlación entre variables del estudio con el fin de identificar la presencia de relación entre los componentes de la habilidad de negociación y la capacidad de cálculo de riesgo-beneficio como parte de la actuación del sujeto en situaciones inciertas.

## Método

### Tipo de estudio

Investigación de enfoque cuantitativo, no experimental de nivel correlacional, con un diseño transversal.

### Participantes

Se contó con una muestra no probabilística de 13 trabajadoras sexuales quienes aceptaron participar voluntariamente en el proceso, con edades comprendidas entre 19 a 43 años.

### Instrumentos

Para la recolección de la información se utilizó el Nego, test de habilidades de negociación de Paujaud y Gatier (1987), de aplicación individual o colectiva, que tiene como finalidad la evaluación de seis aspectos implicados en la negociación (actitudes de ascendencia, sumisión, argumentos, respuestas compuestas, fenómenos particulares y respuestas vulgares). Cada uno de estos aspectos están relacionados con las características particulares que describen el manejo de la habilidad de negociación de la persona. La *variable de ascendencia* mide las actitudes de negociación poco flexibles, de oposición y agresivas y con

poco uso de argumentación, que relejan la dificultad para tolerar la frustración en el proceso de negociación; la *variable de sumisión* indica la presencia de actitud de sumisión al interlocutor sin argumentación, sin proponer nada constructivo ni reactivar el dialogo; la *variable de argumentos* permite identificar la actitud de negociación activa y proactiva, basada en el manejo de distinto tipo de argumentos que pueden ir desde vagos e indiferenciados hasta concretos y precisos, permitiendo tomar control sobre la situación y orientarla hacia un desenlace más satisfactorio; la *variable de respuestas compuestas* permite identificar la presencia de la flexibilidad en el manejo del dialogo mediante el uso de distintas estrategias argumentativas complejas, denotando un alto nivel en el manejo de la habilidad de negociación; la *variable de fenómenos particulares* detecta el uso de distintas estrategias poco frecuentes durante el proceso de negociación como justificación de los hechos, humor, seducción y descentrado de la situación, que puede indicar tanto una forma original como inadaptada del manejo de diálogo en la negociación dependiendo del índice de puntuación; y, por último, la *variable de respuestas vulgares*, permite identificar la frecuencia de respuestas conformistas, acorde con las expectativas sociales, reflejando poca originalidad en el manejo de negociación.

El instrumento ha mostrado una confiabilidad interjueces adecuada en cada una de las dimensiones evaluadas ( $r > 0,80$ ). Para valorar la habilidad de cálculo de riesgo-beneficio y toma de decisiones en situaciones inciertas, se empleó la prueba de juego de cartas, que forma parte de la Batería Neuropsicológica de las Funciones Ejecutivas (BANFE) (Flores, Ostrosky y Lozano, 2014). La prueba consiste en una serie de cartas con un valor

numérico de 1 a 5, que deben escogerse para acumular el mayor número de puntos, intentando, al mismo tiempo, evitar castigos distribuidos de forma aleatoria según el valor de la carta. Esta prueba está dirigida a estimar la capacidad para detectar y evitar selecciones de riesgo, así como para detectar y mantener selecciones de beneficio para el logro del objetivo propuesto. Los sujetos tienen que identificar las relaciones de riesgo-beneficio no explícitas en las instrucciones de la prueba, mostrando de esta forma su capacidad de operar en las condiciones inciertas de una situación, mediante la búsqueda de opciones más ventajosas a largo plazo.

El tiempo promedio de la prueba es de cinco minutos; tiene como material un juego de cartas de puntos; marcados del número 1 hasta el número 5, y un juego de cartas de castigo. La batería ha mostrado una confiabilidad interjueces de 0.80, además, los autores reportan que los reactivos tienen una alta validez de constructo, dado que se ha encontrado una correlación entre los procesos evaluados por la Batería y la actividad cerebral, por otra parte, la Batería tiene una alta sensibilidad, dado que se ha descrito que clasifica en pacientes con demencia alteraciones leves y moderadas con un 90% de acierto en comparación con un grupo control (Flores, Ostrosky y Lozano, 2014).

### Procedimiento

Una vez que se obtuvo el permiso para la realización del estudio por parte de los directivos de una casa de citas, se realizó el contacto con todas las mujeres que laboraban en esta, se les explicó la finalidad de la investigación y se invitó a participar. Las trabajadoras sexuales que dieron su consentimiento para la participación voluntaria fueron incluidas en la muestra. Para la realización de sesiones de aplicación de instrumentos se efectuaron 10

visitas al plantel, en distintos horarios con el fin de no afectar el horario laboral de las participantes. La aplicación de los instrumentos se realizó de forma individual con el acompañamiento de las investigadoras para resolver las dudas que se presentaron durante el proceso. Igualmente, se cumplió con la devolución de los resultados del estudio a las participantes y los directivos del plantel, asumiendo el compromiso de participación en las secciones de capacitación al respecto de habilidades de negociación para todas las trabajadoras. En el estudio se tomó en consideración la Resolución 8430 del Ministerio de Salud de Colombia, que reglamenta investigaciones con seres humanos y el Código deontológico del Psicólogo (Ministerio de protección Social, 2009). El consentimiento informado fue firmado por todas las participantes.

### Análisis de datos

Se utilizó la prueba t de Student y la prueba no paramétrica U de Mann Whitney para la comparación de grupos según la distribución de las variables. Adicionalmente, se utilizó el coeficiente de correlación de Spearman para evaluar la relación entre las variables de los dos instrumentos aplicados. La significancia estadística se estableció con un valor  $p < 0.05$ . Los datos fueron procesados con el paquete estadístico SPSS versión 22 para Windows.

### Resultados

La edad promedio de la muestra fue de 27 años ( $DE=6.5$ ). Para el análisis de resultados según la variable edad, la muestra fue dividida, considerando las edades presentes en la muestra, así: edad adulta joven (19-34 años) y edad adulta intermedia (35-43 años).

En cuanto a la escolaridad, la mayoría reportó estudios de bachillerato (69,2%), y en menor proporción estudios universitarios (30,8%), lo cual habla de una población que

ha podido acceder a la educación media y superior.

Según el análisis de los resultados de la prueba Nego, los datos indican la presencia de deficiencias a nivel del manejo de las habilidades de negociación en la muestra de estudio en comparación con la población de referencia (ver tabla 1).

Se identifica, en primer lugar, un bajo puntaje en la variable de respuestas compuestas, que refleja la aptitud general para diversificar las respuestas frente a la situación de negociación.

En cuanto a las características más particulares sobre la forma de llevar a cabo el proceso de negociación, se observa que el grupo mostró, a nivel general, puntajes altos en la variable de ascendencia, lo cual indica la dificultad para tolerar la frustración generada por el interlocutor, relacionada con una posición o actitud de rigidez en las respuestas frente a las situaciones al momento de negociar, una postura que puede ir desde una oposición manifiesta hasta agresiva, sin suficiente argumentación proactiva, lo cual hace el proceso de negociación menos eficiente. Lo anterior se acompaña por un puntaje bajo en la variable de argumentos, obtenida en la

muestra del estudio. Esta es una de las variables más amplias pues alude a reacciones heterogéneas entre sí, que pueden ir desde una argumentación vaga e indiferenciada, hacia un tipo de argumentación concreta, basada en la identificación de las necesidades del interlocutor. Puntajes muy bajos en esta variable indican poca habilidad de encontrar y usar argumentos sólidos en los procesos de negociación, evidenciando poca habilidad de negociar a partir de una argumentación.

Igualmente, los hallazgos indican un puntaje bajo en la variable respuestas “vulgares”. El valor del índice de respuestas “vulgares” permite situar a los sujetos de conformidad con el modo de reacción del grupo social en general. El bajo puntaje en esta variable indica que las mujeres de la muestra exhiben un estilo de adaptación basado predominantemente en las categorías personales. Esta tendencia, combinada con un bajo nivel de habilidad de argumentación, señala la presencia de respuestas inadecuadas basadas más en una actitud egocéntrica, sin contar con los intereses y necesidades del interlocutor, lo cual, a largo plazo no permite establecer un proceso de negociación eficiente.

Tabla 1.  
*Descripción de las habilidades de negociación en una muestra de trabajadoras sexuales. Colombia*

VARIABLES	Mediana (RI)	Valores de referencia
Respuestas compuestas	14 (18)	25-50
Sumisión	22 (7)	11,5-21,1
Fenómenos	3 (8)	3,6-10,7
Ascendencia *	54 (10)	19,5-34,3
Argumentos*	19 (9,5)	42,3-58,3
Respuestas vulgares*	24,8 (6)	32,3-42,9
Puntuación total riesgo beneficio	6 (2)	2-10
Porcentaje cartas de riesgo	4(2)	1-5
Total riesgo beneficio	3(1)	1-5

\* Media (Desviación estándar).

La variable de sumisión obtuvo un puntaje superior respecto a la zona de tolerancia, lo cual indica cierta tendencia hacia un modo de adaptación pasivo y sin argumentación, que obstaculiza la búsqueda proactiva de soluciones y el diálogo, terminando en la postura de ascender o “seguir la corriente”, en vez de estructurar la negociación activamente. Esta tendencia relacionada, igualmente, con los bajos puntajes en la variable de argumentos, indica la presencia de falencia general en la habilidad de negociación, caracterizándose las mujeres de la muestra como pocas flexibles, con carencias en la búsqueda de respuestas y en abordajes proactivos que permitan avanzar en el proceso de negociación.

Por último, se obtuvo una puntuación por debajo de la zona de tolerancia para la variable de índice de fenómenos particulares. Este índice se refiere al uso de ciertas estrategias que son empleadas por personas con un estilo particular, entre los cuales están el humor, seducción, justificación mediante adjudicación de responsabilidad a los sucesos externos y descentralización de la situación. El puntaje menor en esta variable indica una menor tendencia en el uso de estas estrategias, lo

que puede ser un indicador positivo, ya que no son estrategias funcionales. Sin embargo, sumado a las falencias en la habilidad argumentativa, revela una menor flexibilidad en la búsqueda de diversas estrategias para abordar las situaciones, lo cual se confirma, también, por los bajos puntajes obtenidos en la variable de respuestas compuestas.

En cuanto a la capacidad para tomar decisiones en condiciones inciertas, realizando selecciones más ventajosas para el sujeto, los puntajes en la prueba de cálculo riesgo-beneficio indican un nivel medio en la ejecución de esta.

En cuanto a la comparación según el nivel de estudios, tal como se observa en la tabla 2, se encontró una diferencia estadísticamente significativa solo para la variable ascendencia, con puntaje más alto en el grupo de secundaria, indicando la predominancia en este grupo de las actitudes poco adaptativas en el proceso de negociación que van desde una oposición manifiesta hasta las posturas agresivas, demostrando poca habilidad de argumentación proactiva y baja consideración del punto de vista del interlocutor.

Tabla 2.

*Descripción de la muestra de trabajadoras sexuales según habilidades de negociación, por nivel educativo*

Variables	Secundaria Me (RI)	Universitario Me (RI)	U de Mann Whitney	Valor p
Respuestas compuestas	14 (16)	21 (17)	16,500	,825
Sumisión	21 (7)	23,5 (11)	15,500	,710
Fenómenos	3 (8)	3 (8)	17,500	,940
Ascendencia *	56,9 (11)	47,5 (4)	2,211	,049
Argumentos*	16,7 (10)	24,5 (5,6)	-1,788	,104
Respuestas vulgares*	25,8 (7)	22,8 (1,5)	1,236	,246
Porcentaje cartas de riesgo	5 (3)	5 (2)	14,000	,604
Total riesgo beneficio	3 (1)	2,5 (2)	17,000	,940
Puntuación total riesgo beneficio	7 (3)	7 (1)	17,000	,940

\*Media (desviación estándar). Prueba t de student.

Igualmente, aunque la diferencia no es significativa estadísticamente, se observa un mayor puntaje en la variable de argumentos en el grupo de universitarias, indicando un mayor manejo de estrategias argumentativas en este grupo; y un mayor puntaje en la variable de respuestas compuestas, lo cual denota el empleo de una mayor amplitud y la diversificación de respuestas de una situación a otra en el proceso de negociación.

Lo anterior sugiere que las mujeres con un menor nivel educativo actúan durante las situaciones de negociación de forma más impositiva y menos flexible, con un menor uso de argumentos, lo cual indica una tendencia a mayor actitud de hostilidad hacia el interlocutor.

En relación a la variable de edad, tal como se puede observar en la tabla 3, no se encontraron diferencias estadísticamente significativas en el manejo de las habilidades de negociación, ni en el cálculo de riesgo beneficio según la edad de las mujeres de la muestra. Sin embargo, se pueden tomar en consideración algunos resultados, por ejemplo, la presencia de una mayor puntuación en el gru-

po de edad más joven en la variable argumentos, indicando una mayor tendencia al manejo proactivo de argumentación; y una mayor puntuación en el grupo de edad más avanzada en las variables de ascendencia y sumisión, apuntando a una mayor tendencia hacia las posturas menos flexibles y menos proactivas en el proceso de negociación.

La tabla 4 presenta los resultados de correlaciones entre variables de estudio. Aunque no se encontraron correlaciones estadísticamente significativas entre las habilidades de negociación y los puntajes en cálculo de riesgo-beneficio, es importante, considerando el pequeño tamaño de la muestra, analizar también los coeficientes de correlación obtenidos, encontrándose una relación positiva moderada entre porcentaje cartas de riesgo y argumentos, por lo tanto, un mayor puntaje en el porcentaje de cartas de riesgo se relaciona con una mayor tendencia hacia el manejo de argumentación, consistente en la búsqueda y uso de diferentes tipos de argumentos relacionados con la situación de negociación y el logro de un mayor dominio del proceso.

Tabla 3.

*Descripción de la muestra de trabajadoras sexuales según habilidades de negociación, por rango de edad.*

Variables	Edad adulta joven Me (RI)	Edad adulta intermedia Me (RI)	U de Mann Whitney	Valor p
Respuestas compuestas	16,5(18)	16,5(18)	16,500	,534
Sumisión	20(10)	22(7)	11,500	,181
Fenómenos	3(5)	3(9)	17,000	,628
Ascendencia*	52,3(8,9)	55,43(11,9)	-,533	,605
Argumentos*	23(7,9)	15,7(9,9)	1,462	,172
Respuestas vulgares*	25,1(7,5)	24,6(4,9)	,167	,871
Porcentaje cartas de riesgo	5(1)	4(3)	12,000	,234
Total riesgo beneficio	3(1)	3(1)	12,000	,234
Puntuación total riesgo beneficio	7,5(1)	7(4)	16,000	,534

\*Media (desviación estándar). Prueba t de student

Tabla 4.

*Correlación entre variables de riesgo beneficio y constituyentes de la habilidad de negociación en una muestra de trabajadoras sexuales*

<b>VARIABLES CORRELACIONADAS</b>	<b>Rho Spearman</b>	<b>Valor p</b>
Total riesgo beneficio /Respuestas compuestas	,290	,336
Total riesgo beneficio/ Ascendencia	,090	,770
Total riesgo beneficio/Sumisión	-,494	,086
Total riesgo beneficio/ Argumentos	-,081	,793
Total riesgo beneficio/Fenómenos	,407	,167
Total riesgo beneficio/ Respuestas vulgares	-,285	,345
Porcentaje cartas de riesgo/ Respuestas compuestas	,113	,714
Porcentaje cartas de riesgo/Ascendencia	-,073	,814
Porcentaje cartas de riesgo/Sumisión	-,317	,291
Porcentaje cartas de riesgo/Argumentos	,524	,066
Porcentaje cartas de riesgo/Fenómenos	-,236	,437
Porcentaje cartas de riesgo/Respuestas vulgares	-,147	,632

### Discusión

Los resultados indican la presencia de deficiencias en el manejo de la habilidad de negociación en las mujeres de la muestra, lo cual también es expuesto por algunos autores quienes reportan el bajo nivel de habilidades de negociación en muestras de trabajadoras sexuales estudiadas (Fernández, 2015; Uribe-Zúñiga et al., 1995; Noboa y Serrano, 2006).

Aunque las mujeres de la muestra no han mostrado mayores dificultades en la prueba de cálculo de riesgo-beneficio, presentando a nivel grupal un manejo promedio, las deficiencias en las habilidades de negociación podría representar dificultades a la hora de llevar a cabo las negociaciones con sus clientes, generando desventajas y exponiéndolas a factores de riesgo. En este aspecto los autores indican que las deficiencias en el manejo de habilidades de negociación en la población de trabajadoras sexuales inciden en la posibilidad de un mayor contagio de SIDA y de otras

enfermedades de transmisión sexual, así como en la manifestación de tratos violentos (Uribe-Zúñiga et al., 1995; Noboa y Serrano, 2006).

La diferencia estadísticamente significativa obtenida para la variable ascendencia a favor del grupo de secundaria y un mayor puntaje en la variable de argumentos a favor del grupo de universitarias, al igual que un mayor puntaje en respuestas compuestas a favor de las universitarias, se puede relacionar con un posible efecto de la educación e instrucción formal en la habilidad de argumentar, que está estrechamente vinculada con el desarrollo del pensamiento lógico, la habilidad de razonamiento y el nivel de conocimiento general que permite tener una mayor posibilidad de construir argumentos en una conversación (Guétmanova, 1989; Reznitskaya et al., 2011; Crowell & Kuhn, 2014).

Estudios muestran que la habilidad de argumentar se desarrolla a partir de las influencias educativas que implican experien-

cias de participación en actividades argumentativas (Kuhn & Udell, 2003; Pontecorvo y Pirchio, 2000; Mercer, 2009; Schwarz, 2009). Igualmente, existen estudios que afirman que esta habilidad requiere de un proceso prolongado para su desarrollo (Mason & Scirica, 2006; Marinkovich, 2007) relacionándose con la influencia de la educación superior (Kuhn, 1996; Kuhn & Udell, 2003), por tanto, a mayor nivel educativo tenga una persona es probable que exhiba una mejor habilidad argumentativa. A su vez, el manejo de la habilidad argumentativa permite aumentar la flexibilidad en el proceso de negociación (Zohar, 2015), considerando en mayor grado el punto de vista del interlocutor, y disminuyendo, de esta forma, las actitudes de ascendencia que no son favorables para un proceso de negociación exitoso.

En cuanto a las diferencias según los grupos de edad, una mayor puntuación en el grupo de edad más joven en la variable argumentos y una mayor puntuación en el grupo de edad más avanzada en las variables de ascendencia y sumisión, pueden relacionarse con los hallazgos de otros estudios que indican el cambio de predominancia en el manejo de inteligencia fluida y cristalizada con la edad: el nivel medio de inteligencia fluida es más alto para los adultos más jóvenes y el nivel promedio de inteligencia cristalizada es más alto para los adultos mayores (Horn & Cattell, 1967; Kaufman & Horn, 1996). La inteligencia fluida se relaciona con la capacidad de pensar de manera flexible y adaptarse a las nuevas situaciones (Colzato, Van Wouwe, Lavender & Hommel, 2006). Igualmente, algunos estudios muestran correlación entre alto nivel de inteligencia fluida y pensamiento divergente (Sligh, Connors & Roskos-Ewoldsen, 2011) y entre la inteligencia fluida y la apertura a la experiencia (Ziegler, Danay, Heene, Asendorpf & Bühner, 2012), lo cual podría

relacionarse con una mayor tendencia hacia la flexibilidad argumentativa en la edad más joven, y, una mayor tendencia hacia las actitudes de ascendencia y sumisión en la edad mayor, ya que estas actitudes representan una menor flexibilidad en la selección de estrategias de negociación basadas en una menor tendencia hacia la evaluación objetiva de la situación, lo que puede estar relacionado, a su vez, con la menor apertura a la experiencia. Lo anterior podría incidir en la habilidad de argumentación, facilitando y/o disminuyendo la búsqueda de diferentes formas y opciones de abordar la solución de una situación determinada en el proceso de negociación.

En cuanto a la relación positiva moderada mostrada entre porcentaje de cartas de riesgo y argumentos, es necesario tener en cuenta que el mayor porcentaje de cartas de riesgo, al igual que el puntaje total de cálculo riesgo-beneficio, representa la habilidad cognitiva de evaluar una situación en condiciones inciertas y tomar de forma rápida la decisión más acertada que representa una ventaja a largo plazo para el sujeto. Lo anterior implica el manejo de inhibición cognitiva que permite contenerse de dar respuestas inmediatas a corto plazo y escoger las respuestas más beneficiosas que traen ventaja a largo plazo; lo que representa suficiente flexibilidad mental orientada a la elección de diferentes opciones de solución (Barkley, 2012) y manejo de estados emocionales relacionados con el proceso cognitivo (Damasio, 1994). En la realización de esta tarea participa el córtex frontal dorsolateral, órbita-frontal, anterior cingular y amígdala (Damasio, 1994, 1995; Etkin, Egner, Peraza, Kandel & Hirsch, 2006; Ochsner & Gross, 2008). Lo anterior, indica la importancia de las habilidades cognitivas en general y del cálculo de riesgo-beneficio, en particular, para lograr una mejor argumentación en el proceso de negociación en la muestra del estudio.

### Conclusiones

Los resultados del estudio muestran deficiencias a nivel de manejo de las habilidades de negociación en las trabajadoras sexuales de la muestra, presentándose un nivel medio en el manejo de la habilidad de cálculo de riesgo-beneficio, que forma parte del funcionamiento ejecutivo del ser humano. Estas deficiencias pueden incidir de forma desfavorable a la hora de llevar a cabo los procesos de negociación con sus clientes, repercutiendo de esta forma en el aumento de factores de riesgo y menor satisfacción de las partes en el servicio prestado. A partir de lo anterior, se visualiza la necesidad de realizar capacitación y entrenamiento en las habilidades de negociación en la población de trabajadoras sexuales correspondientes a la muestra del estudio analizada, aportando de esta forma al desarrollo de “iniciativas de información y sensibilización que logren tumbar estereotipos moralistas e irrespetuosos” (Trifiró, 2003, p.2), relacionados con el ejercicio del trabajo sexual, permitiendo, de esta forma, incidir sobre actitudes y comportamientos tanto de las trabajadoras sexuales como de sus clientes, logrando una mayor seguridad y calidad del servicio prestado. Lo anterior se enmarca en la postura de fomento de los recursos personales y talentos de las trabajadoras sexuales que les permitirán, a lo largo, obtener mayor beneficio en su trabajo.

Por último, es necesario mencionar las limitaciones del presente estudio. La primera está relacionada con el reducido tamaño de la muestra, siendo necesario recomendar la continuación de esta línea investigativa ampliando la muestra, al igual como incluir muestras de otros contextos socioculturales, con el fin de verificar y validar resultados obtenidos en el presente estudio. Igualmente, es necesario mencionar que, aunque los instrumentos em-

pleados en el presente estudio cuentan con buena validez y confiabilidad y han sido ampliamente utilizados en estudios a nivel internacional, se recomienda su validación en la población colombiana.

### Referencias

- Amador, K., Arroyo, L. y Segrado, R. (2010). Turismo sexual, prostitución varonil y VIH-SIDA en Cancún. *Teoría y Praxis*, 7, 115-127, Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3233211.pdf>.
- Amaya, A., Canaval, G. y Viáfara, E. (2005). Estigmatización de las trabajadoras sexuales: influencias en la salud. *Colombia Médica*, 36 (3), Supl 2, 65-74, Recuperado de: [colombiamedica.univalle.edu.co/index.php/comedica/article/download/378/382](http://colombiamedica.univalle.edu.co/index.php/comedica/article/download/378/382).
- Barkley, R. (2012). *Executive functions. What they are, how they work and why they involved*. New York: The Guilford Press.
- Bausela, E. (2014). Funciones ejecutivas: nociones del desarrollo desde una perspectiva neuropsicológica. *Acción Psicológica*, 11(1), 21-34, doi: 10.5944/ap.1.1.13789
- Bermúdez, A., Gavina, A., Fernández, H. (2007). Estilos psicológicos de personalidad en un grupo de mujeres adultas jóvenes dedicadas a la prostitución "Prepago" en la ciudad de Medellín. *Terapia Psicológica*, 25(1), 25-37, doi: 10.4067/S0718-48082007000100002
- Colzato, L. van Wouwe, N., Lavender, T. & Hommel, B. (2006). Intelligence and cognitive flexibility: fluid intelligence correlates with feature "unbinding" across perception and action. *Psychonomic Bulletin & Review*, 13(6), 1043-1048, doi: 10.3758/BF03213923
- Crawford, J., Kippax, S. & Waldby, C. (1994). Women's sex talk and men's sex talk: Different worlds. *Feminism and Psychology*, 4(4), 571-587, doi:10.1177/0959353594044010
- Crowell, A. & Kuhn, D. (2014). Developing Dialogic Argumentation Skills: A 3-year Intervention Study. *Journal of Cognition and Development*, 15(2): 363-381, doi: 10.1080/15248372.2012.725187
- Damasio, A. (1994). *Descartes error. Emotion, reason and the human brain*. New York: Avon books.
- Damasio, A. (1995). On some functions of the human prefrontal cortex. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 769 (1), doi: 10.1111/j.1749-6632.1995.tb38142.x

- Etkin, A., Egner, T., Peraza, D.M., Kandel, E.R. & Hirsch, J. (2006). Resolving emotional conflict: a role for the rostral anterior cingulate cortex in modulating activity in the amygdala. *Neuron*, 51(6), 871-82, doi: 10.1016/j.neuron.2006.07.029
- Fernández, L. (2015). *Trata de personas con fines de explotación sexual*. (Tesis de Maestría). Universidad de Salamanca. Recuperado de: [https://gredos.usal.es/jspui/bitstream/10366/99540/1/TFM\\_EstudiosInterdisciplinariosGenero\\_FernandezDieguez\\_L.pdf](https://gredos.usal.es/jspui/bitstream/10366/99540/1/TFM_EstudiosInterdisciplinariosGenero_FernandezDieguez_L.pdf)
- Flores, J., Ostrosky, F. y Lozano, A. (2014). *Batería Neuropsicológica de Funciones ejecutivas y lóbulos frontales*. Segunda edición. México: Editorial Manual Moderno.
- Gauthier, J. (2011). Prostitution, Sexual Autonomy and Sex Discrimination. *Hypatia*, 26 (1), 166-186, doi: 10.1111/j.1527-2001.2010.01126.x
- Gonzales, D. (2014). Prostitución en Colombia: un asunto sin diagnóstico. *Revista Desde Abajo*, Edición 28.11, Recuperado de: <https://www.desdeabajo.info/ediciones/25348-prostitucion-en-colombia-un-asunto-sin-diagnostico.html>.
- Guétmanova, A. (1989). *Lógica*. Serie: Biblioteca del estudiante. Moscú: Progreso.
- Horn, J. & Cattell, R. (1967). Age differences in fluid and crystallized intelligence. *Acta Psychologica*, 26(2), 107-129 doi: 10.1016/0001-6918(67)90011-X
- Kaufman, A. & Horn, J. (1996). Age Changes on Tests of Fluid and Crystallized Ability for Women and Men on the Kaufman Adolescent and Adult Intelligence Test (KAIT) at Ages 17-94 Years. *Archives of Clinical Neuropsychology*, 11 (2), 97-121, Recuperado de: <https://academic.oup.com/acn/article-abstract/11/2/97/1597>
- Kuhn, D. & Udell, W. (2003). The Development of Argument Skills. *Child Development*, 74(5), 1245-1260, Recuperado de: <http://www.jstor.org/stable/3696176>
- Kuhn, D. (1996). Thinking as argument. En L. Smith (Ed.), *Critical readings on Piaget* (pp. 120-146). London: Routledge. Recuperado de: <https://www.amazon.co.uk/Critical-Readings-Piaget-Leslie-Smith/dp/1138006890>
- Lamas, M. (2014). ¿Prostitución, trabajo o trata? Por un debate sin prejuicios. *Debate feminista*, 50, 60-186, doi: 10.1016/S0188-9478(16)30135-9
- León, R. (2008). Aprenda a negociar con éxito. *Perspectivas*, 21, 173-186, Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/4259/425942157010.pdf>
- López, J. (2012). Una aproximación etnográfica a la prostitución: cuando las trabajadoras sexuales hablan de los clientes. *Revista Española de Sociología*, 18, 31-62, Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4406565>
- Mason, L. & Scirica, F. (2006). Prediction of students' argumentation skills about controversial topics by epistemological understanding. *Learning and Instruction*, 16(5), 492-509, doi:10.1016/j.learninstruc.2006.09.007
- Marinkovich, J. (2007). Las estrategias cognitivo-retóricas y la dimensión dialéctica de la argumentación oral en una clase de lengua castellana y comunicación. *Revista Signos*, 40 (63), 127-146, doi:10.4067/S0718-09342007000100007
- Meneses, C. (2010). Usos y abusos de drogas en contextos de prostitución. *Revista Española de drogodependencias*, 35 (3), 329-344, Recuperado de: [http://www.aesed.com/descargas/revistas/v35n3\\_5.pdf](http://www.aesed.com/descargas/revistas/v35n3_5.pdf)
- Mercer, N. (2009). Developing argumentation: Lessons learned in the primary school. En Muller-Mirza, N., Perret-Clermont, A. (Eds.), *Argumentation and education. Theoretical Foundations and Practices*. (pp.177-194). New York: Springer. Recuperado de: <https://www.springer.com/us/book/9780387981246>
- Ministerio de protección Social (2009). *Ley Número 1090 de 2006 por la cual se reglamenta el ejercicio de la profesión de Psicología, se dicta el Código Deontológico y Bioético y otras disposiciones*. Recuperado de: <http://www.sociedadescientificas.com/userfiles/file/LEYES/1090%2006.pdf>
- Mingorance, L. (2015). *Los efectos del estigma de la prostitución en la mujer*. Memoria del Trabajo de Final de Grado, Universitat de Les Illes Balears, Recuperado de: <http://dspace.uib.es/xmlui/bitstream/handle/11201/1177/Mingorance%20Rosa%2C%20Laura.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Noboa, P. y Serrano, I. (2006). Autoeficacia en la negociación sexual: retos para la prevención de VIH/SIDA en mujeres puertorriqueñas. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 38 (1), 21-43, Recuperado de: [http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?pid=S0120-05342006000100002&script=sci\\_abstract](http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?pid=S0120-05342006000100002&script=sci_abstract)

- Nussbaum, M. (1998). "Whether from reason or prejudice": Taking money for bodily services. *The Journal of Legal Studies*, 27(S2), 693-723, doi: 10.1086/468040
- Ochsner, KN. & Gross, JJ. (2008). Cognitive emotion regulation: Insights from social cognitive and affective neuroscience. *Current Directions in Psychological Science*, 17(2), 153-158, doi: 10.1111/j.1467-8721.2008.00566.x
- Osborne, R. (2000). En primera persona: las prostitutas, el nuevo sujeto de la prostitución. En *Unidad y diversidad. Un debate sobre la identidad de género. Materiales para reflexión*. Madrid: Secretaría de la Mujer de la Federación de Enseñanza de CCOO. Recuperado de: <https://www.uv.es/ccoo/ensedona/donloads/formaci.pdf#page=35>
- Parra, D. (2012). La negociación cooperativa: una aproximación al Modelo Harvard de negociación. *Revista chilena de derecho y ciencia política*, 3(2), 253-271, doi: 10.7770/RCHDYCP-V3N2-ART374
- Paujaud, P. & Gatier, G. (1987). *NEGO, Test de habilidades en la negociación*. Madrid: TEA Ediciones
- Pontecorvo, C. & Pirchio, S. (2000). A developmental view on children's arguing: The need of the other. *Human development*, 43, 361-363, doi: 10.1159/000022696
- Reznitskaya, A., Anderson, R., McNurlen, B., Nguyen-Jahiel, K., Archodidou, A. & Kim, S. (2011). Influence of Oral Discussion on Written Argument. *Discourse Processes*, 32(2-3), 155-175, doi: 10.1080/0163853X.2001.9651596
- Rodríguez, E., Gutiérrez, R. y Vega, L. (2003). Consumo de drogas en mujeres dedicadas a la prostitución: la zona de La Merced. *Salud Mental*, 26(5), 73-81, Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/582/58252608.pdf>
- Rubio, E., Labrador, J., Huesca, A., Charro, B. y Menezes, C. (2003). *Perfil de prostitución callejera*. Madrid: Universidad Pontificia Comillas, Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=435168>
- Schwarz, B. (2009). Argumentation and learning. En N. Muller Mirza, A. Perret-Clermont (Eds.), *Argumentation and education: Theoretical Foundations and Practices* (pp. 91-126). New York: Springer. doi: 10.1007/978-0-387-98125-3\_4
- Sligh, A., Connors, F. y Roskos-Ewoldsen, B. (2011). Relation of Creativity to Fluid and Crystallized Intelligence. *Journal of Creative Behavior*, 39(2), 123-136, doi: 10.1002/j.2162-6057.2005.tb01254.x
- Tirado, M. (2014). El trabajo sexual desde una perspectiva de los derechos humanos: implicaciones del VIH/sida e infecciones de transmisión sexual. *Civilizar*, 14 (27), 97-110, Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/ccso/v14n27/v14n27a07.pdf>
- Trifiró, A. (2003). *Mujeres que ejercen la prostitución, una historia de equidad de género y marginación*. Medellín: Editorial Lealon. Recuperado de: <http://www.bdigital.unal.edu.co/47078/1/9583345903.pdf>
- Trinquart, J. (2003). Conséquences psychiques et physiques de la situation prostitutionnelle. Implications en termes de prise en charge socio-sanitaire. *Attac France*, Recuperado de: <https://france.attac.org/archives/spip.php?article1232>
- Uribe, P. y Hernández, G. (2000). Sexo comercial e infecciones de transmisión sexual (ITS) en la Ciudad de México. *Papeles de Población*, 6(23), 203-219, Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/112/11202309.pdf>
- Uribe-Zuñiga, P., Hernández -Tepichín, G., Rio-Chiriboga, C. y Ortiz, V. (1995). Prostitución y SIDA en la ciudad de México. *Salud Pública de México*, 37(6), 592-601, Recuperado de: <http://saludpublica.mx/index.php/spm/article/view/5887/6633>
- Zohar, I. (2015). "The art of negotiation". Leadership skills required for negotiation in time of crisis, *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 209, 540 - 548, doi: 10.1016/j.sbspro.2015.11.285
- Ziegler, M., Danay, E., Heene, M., Asendorpf, J. & Bühner, M. (2012). Openness, Fluid Intelligence, and Crystallized Intelligence: Toward an Integrative Model. *Journal of Research in Personality*, 46(2), 173-183, doi: 10.1016/j.jrp.2012.01.002