

2
0
2
5

FEBRERO- MARZO

J'et be'

Cruce de caminos



MOXVIQUIL

Número 7

Revista J´et Be´ es una publicación del Instituto de Educación Superior en Desarrollo Humano Sustentable, Moxviquil

San Cristóbal de las Casas, Chiapas, México, 2025.

Edición y estilo: Jonatan Rodas

Diseño de Portada: Rosa Bejarano

Divulgación y comunicación. Amelia Noriero y Rosa Bejarano

Fotografías de este número: archivo fotográfico Moxviquil.

Todos los textos de esta publicación llevan la siguiente licencia excepto cuando se especifique lo contrario



© Instituto de Educación Superior en Desarrollo Humano Sustentable, Moxviquil
© de los textos y fotografías de las y los autores

Contenido

Presentación.....	2
Abriendo caminos juntos: la narración como ruta para el reconocimiento como sujeto <i>Margarita Viridiana Hernández de la Cruz</i>	5
Tejiendo confianza: el poder de argumentar y negociar en la vida de las mujeres <i>Elena Gamboa</i>	13
Estudiar sin zapatos <i>Sora</i>	24
La educación en México: una historia contada en diálogo <i>Carlomagno de Jesús Guillen Navarro</i>	32
Moxviquil y yo: respuestas sobre un viaje de 14 años <i>Eva Labariega</i>	45

Presentación

La narración de la experiencia nos permite acceder a los aspectos significativos en la vida de las personas y grupos. A través de ella, quienes la cuentan y quienes la escucha van identificando tiempos, espacios, sujetos e interacciones que han nutrido la vida social y la composición de la memoria. De esta manera, la narración trasciende el puro acto de describir para convertirse en un acto de reelaboración, de replanteamiento y resignificación de lo sucedido. Encontramos huellas, señales, actos que al integrarlos nos ayudan a entender y a explicar el presente.

Las, los, les autores que se dan cita en este séptimo número de nuestra revista *J'et Be'*, acuden a la narración de la experiencia para compartir sus vivencias y conocimientos en y desde su participación en los procesos formativos de Moxviquil. En el primer trabajo Margarita Viridiana Hernández propone pensar la narración como una forma de “reconocimiento del sujeto”. Para ello acude a una síntesis de los planteamientos contenidos en su tesis de maestría en Pedagogía del Sujeto y Práctica educativa, defendida en el mes de julio de 2024 en las instalaciones del CESDER. La narración, dice Viridiana, nos hace reflexionar sobre la forma de ver el mundo y posicionarnos en él y, desde allí, decidir qué queremos que nos pase. En el segundo trabajo, Elena Gamboa se traslada al ámbito de las relaciones de pareja donde la narración de lo que se siente y piensa adquiere particular importancia para la negociación y la generación de confianza. Esto es aun más relevante para la vida de las mujeres que, por causa de los estereotipos de género y la cultura patriarcal, han sido históricamente censuradas y silenciadas. En el tercer texto Sora nos introduce al “salón de clases” de Moxviquil. Ese espacio que inquieta por la disposición de las personas y por la sencilla pero impactante práctica de quitarse los zapatos. El acto de quitarse los zapatos, propone filosóficamente Sora, implica más que despojarse de las prendas de vestir para ser considerarla como una disposición a desnudarse: “aquella desnudez en la que te expones y esa exposición deja de ser abrumadora”.

El cuarto texto de Carlomagno de Jesús Guillén, es un artilugio, una forma lúdica y creativa de abordar la experiencia de estudio de la educación en México en uno de los módulos de la Maestría en Pedagogía y Orientación Vocacional Comunitaria, en la que participa. Una niña habla con su abuela acerca de la importancia de conocer la historia y del placer de estudiar matemáticas. El número de la revista cierre con un balance del camino andado por Eva Labariega quien en reciente fechas a cerrado catorce años de colaboración en Moxviquil. Aprovechamos la oportunidad para agradecer su dedicado trabajo al frente del área de Servicios Escolares y sus valiosos aportes a esta comunidad de aprendizaje que es Moxviquil.

Esperamos que los textos sean bien recibidos y alienten el deseo por compartir sus experiencias. ¡Que los disfruten!



Un elemento central en la pedagogía de Moxviquil es compartir la experiencia. Encuentro de la primera generación de la Maestría en Atención Integral a las Infancias y Adolescencias (MAINA). **Fotografía:** archivo G1 MAINA.

Tejiendo confianza: el poder de argumentar y negociar en la vida de las mujeres

Elena Gamboa

Casi cualquier negociación empieza siendo una negociación consigo misma, consigo mismo. Pero, por la complejidad que significa suele ser, con frecuencia, lo último que se aborda cuando debería ser lo primero.

Me gustaría proponerte un pequeño test y espero que tu respuesta no se encuentre influenciada por la introducción de este documento. Más bien, siéntete con la libertad de responder. Dime, ¿cómo vives tus negociaciones de cada día? Te propongo cuatro alternativas de respuesta:

- a. como un campo de batalla
- b. como un recurso útil al servicio de la reciprocidad
- c. prefiero ceder o imponer antes que negociar
- d. ¿Qué es negociar?

ELENA BRISSET GAMBOA

Egresada del Doctorado en Sexología Humanista, acompañante de procesos educativos y psicoterapeuta con perspectiva de género y enfoque afirmativo.

Recuerda que no hay respuesta buena o mala. Solo deseo que este artículo te anime a descifrar dónde se ubica el costo menos oneroso para cada quien en el tema de las negociaciones y cuál es el mejor modo de convivencia con los otros y con una misma, con uno mismo.

En estas fiestas decembrinas, las posadas fueron un pretexto para reunirme con gente que conocía muy poco. Platicando con uno de los vecinos del edificio donde habito, él expresaba que cuando intenta hacer “entender a su hija” que no debe salir muy noche por los peligros que aquejan la ciudad, ella le refutaba diciendo que esos mismos argumentos no los usaba con su hermano mayor y que él tenía más posibilidades de salir por la noche que ella. Mi vecino comentaba en la reunión que ella se pone “loca” cuando él trata de explicarle que por ser mujer no debería estar fuera de casa a altas horas de la noche.

En dicha reunión, la mayoría de las personas éramos mujeres y seguro también la mayoría éramos “locas”, porque tratamos con nuestras fuerzas de hacerle entender que su argumento

para nosotras no era *chido* escucharlo. Cada una expresó su punto de vista, hubo quien incluso se ofreció a enviarle artículos sobre feminismo, equidad e igualdad, entre otros. Sin embargo, reflexionaba sobre el tema y pensaba que el vecino y su esposa enseñan muy poco de negociación a sus hijos e hijas. Me parece que, por varias dimensiones relacionadas con la cultura, el género y la educación, nos enseñan poco a negociar. Aquí te comparto algunas reflexiones sobre el tema.

Estereotipos de género

Desde una edad temprana, a menudo se educa a las niñas y a los niños de manera diferente debido a los estereotipos de género. A las niñas se les suele inculcar la idea de ser “amables”, “sumisas” o “dóciles”, mientras que a los niños se les permite (o incluso se les anima) a ser más competitivos, críticos y combativos. Esto puede desincentivar el desarrollo de habilidades de argumentación en las mujeres, porque estas habilidades suelen asociarse con confrontación o agresividad, características que

tradicionalmente no se consideran "femeninas". La sacralización de los roles femeninos es otra forma de violencia invisible doméstica. La mujer como "la reina del hogar" es un eufemismo y una de las bromas más brillantes que inventó la sociedad patriarcal. Sin entrar en detalles, sabemos que las reinas de verdad son atendidas, servidas, complacidas, vestidas, alimentadas, homenajeadas, paseadas, protegidas, educadas y con un cuarto propio para escribir, mientras que las amas de casa, aspirantes a reinas hogareñas, deben dedicar sus energías –para seguir siendo merecedoras del pedestal al que aspiran- de atender a otros, servir a otros, limpiar para otros, sostener afectivamente a otros, curar a otros, proteger a otros, educar a otros y son las "qué me cuesta": qué me cuesta estirar más mi tiempo para hacer y ver por los demás. Hay que tener mucha imaginación para llegar a creer que ambos reinados son equivalentes. La sacralización de los roles hogareños disfraza con ropaje sagrado lo que es simplemente servidumbre. Y aquí nos encontramos con una doble violencia: la de la servidumbre y la del engaño.

Las mujeres suelen no considerar los costos de la autopostergación, la servidumbre, la abnegación, la dependencia, la sobre adaptación, la condescendencia, distraídas con el bienestar –transitorio y usurero- que ofrecen los beneficios secundarios de cada una de esas situaciones.

Enfoque en la socialización

En muchos contextos, se espera que las mujeres sean buenas comunicadoras emocionales y mediadoras, pero no necesariamente argumentadoras en el sentido lógico y crítico. Esto puede ser reflejo de una educación que prioriza habilidades interpersonales y de cuidado en las mujeres, en lugar de enseñarles a defender sus puntos de vista con solidez. Las interminables negociaciones con las que se pretenden resolver intereses contrapuestos se arrojan con el manto de la paz, pero sostienen valores éticos faltos de solidaridad. Siguen siendo negociaciones que privilegian la astucia en beneficio de unos pocos en lugar de encontrar un punto de equilibrio para satisfacción de todos.

El modelo patriarcal –jerárquico y favorecedor de privilegios- sigue orgulloso y gozando de buena salud tanto en el ámbito social como en el de la subjetividad, sea esta femenina o masculina.

El papel de la educación

El sistema educativo puede perpetuar estas desigualdades. En muchos países, aunque los planes de estudio no sean explícitamente diferentes para hombres y mujeres, la interacción en el aula puede reforzar estas dinámicas. Por ejemplo, estudios han encontrado que las maestras y los maestros tienden a reforzar más la participación verbal de los niños que la de las niñas, o que llaman más la atención a los niños cuando interrumpen o contradicen. También se reproducen muchos estereotipos de género y las que se acomodan más en su participación son las niñas, iniciando por el lenguaje. Es crucial que desde edades tempranas se enseñe a las niñas y jóvenes a desarrollar estas habilidades. Esto no solo implica incluir contenidos específicos en los programas educativos, sino también cuestionar

las dinámicas de género que perpetúan el silencio femenino. Actividades como debates, talleres de resolución de conflictos y juegos de rol son estrategias prácticas que pueden integrarse tanto en escuelas como en otros espacios formativos.

Asimismo, es necesario que las familias promuevan un entorno donde las niñas se sientan escuchadas y validadas. Cuando se fomenta el diálogo abierto y se reconoce el valor de sus opiniones, se sientan las bases para una autoestima sólida y una capacidad crítica robusta.

Falta de modelos a seguir

La representación importa. Durante mucho tiempo, los espacios públicos, académicos y políticos estuvieron dominados por hombres. Esto ha limitado la visibilidad de mujeres que destaquen por sus habilidades de argumentación, lo que a su vez puede influir en las aspiraciones y habilidades de otras mujeres. Recuerdo cuando inició Andrés Manuel López Obrador su precampaña presidencial, nombró a Tatiana Clouthier como su

coordinadora de campaña. Su representación en los medios causaba mucho revuelo; hubo mensajes en redes sociales sobre su desempeño, vida personal e incluso sexual. Insultos y ofensas se hicieron presentes como llamarla "feminazi". Me parece que es un claro ejemplo de que cuando las mujeres negocian o argumentan, a menudo son percibidas negativamente. Estudios han demostrado que mientras un hombre negociador puede ser visto como "firme" o "estratégico", una mujer puede ser vista como "agresiva" o "egoísta". Este doble estándar inhibe a muchas mujeres de asumir un rol activo en las negociaciones.

Reflexión en distintos ámbitos

En la familia, tradicionalmente se espera que las mujeres asuman roles de cuidado y conciliación, dejando de lado la posibilidad de negociar equitativamente decisiones importantes. Esto perpetúa un modelo en el que las necesidades de los demás (pareja, hijos, familia extensa) se priorizan sobre las propias. El *ceder aplacatorio* es muy distinto del *ceder estratégico*, por el que se acepta

renunciar a una parte de los propios intereses para hacer posible un acuerdo que finalmente resuelva los diferendos. El ceder aplacatorio abre la puerta a las condescendencias que terminan convirtiéndose en sumisiones. Es el resultado de múltiples violencias invisibles. Imponer y ceder son dos caras de una misma moneda, que tiene por medula espinal a la violencia. Quienes imponen, ejercen violencia sobre otros porque invaden espacios ajenos, acallan opiniones y descalifican sentires. Quienes ceden, sufren la violencia ajena y, a la vez, la vuelven contra sí mismos al tolerar la autopostergación.

Ambas violencias se perpetúan y se potencian con la carga de resentimientos que generan los sometimientos. La autopostergación, sobre todo dentro del grupo familiar, pone en evidencia que existe un reparto poco equitativo de las oportunidades. Suele pasar inadvertida porque se apoya en justificaciones legitimadas por el orden social como es, por ejemplo, decir que "toda autopostergación femenina está justificada cuando se hace en aras de

la felicidad de aquellos a quienes ama". No deja de llamar la atención una concepción tan particular del amor que se basa en la abnegación y la falta de reciprocidad; es decir, en un aprovechamiento unilateral.

En el trabajo, la falta de enseñanza sobre cómo negociar afecta a las mujeres en aspectos clave como solicitar aumentos salariales, mejorar condiciones laborales o asumir proyectos importantes. Muchas mujeres no negocian por temor a represalias o a ser percibidas como "ambiciosas" de manera negativa. En algunos contextos culturales, a las mujeres que argumentan de manera firme se las etiqueta como "problemáticas", "conflictivas" o "agresivas". Esto puede disuadir a las mujeres de desarrollar y utilizar habilidades argumentativas, ya que enfrentan sanciones sociales por ello.

En las relaciones eróticas afectivas, las mujeres a menudo cargan con el peso de mantener la estabilidad emocional de la pareja. Esto puede llevarlas a evitar negociaciones sobre temas como la distribución de tareas domésticas, la gestión económica o el

tiempo personal, para no generar tensiones.

En una ocasión, mi cuñada me comentaba que en la época de su noviazgo escucho a una tía decirle a mi mamá que cuestionaba su relación con mi hermano, sosteniendo: "esa chica es demasiado ambiciosa para ser buena esposa de un médico", con lo cual daba por sentado que su sobrino necesitaba a una mujer que estuviera a su servicio y dedicara sus mejores energías a consolidar su carrera profesional al margen de cualquier ambición personal. Mi tía, una mujer tradicional y policía de los valores conservadores, prefería para su sobrino a una mujer capaz de vivir para otro y a través de otro, que se olvidara de sí misma y se sintiera halagada por estar destinada a desempeñar un rol no protagónico. No son poco frecuentes las mujeres que, convencidas de que ese rol de acompañante constituye un privilegio, dedicaron su vida a sostener y consolidar la carrera de sus esposos.

Argumentar y negociar: mucho más que habilidades técnicas

Argumentar no es simplemente exponer un punto de vista; es también la capacidad de estructurar pensamientos, expresar ideas de manera clara y persuasiva, y defender los propios intereses sin deslegitimar los de otros. Negociar, por su parte, implica la capacidad de llegar a acuerdos que beneficien a ambas partes, tomando en cuenta tanto las emociones como los objetivos. Lo que realmente se pone en juego en cada una de las negociaciones cotidianas son dos recursos clave de la vida humana: el tiempo y el espacio. El tiempo en el que transcurre nuestra vida y el espacio –tanto físico como psíquico- que necesitamos para crecer y desarrollarnos. En la dimensión humana, el tiempo consume espacio. El tiempo para pensar, por ejemplo, requiere tanto un espacio psíquico –es decir de la disponibilidad mental y efectiva para hacerles un lugar a las reflexiones dentro de nosotros mismos- como de un espacio físico confortable. Si una persona está “disponible” anímicamente, puede pensar aun

yendo de pie y apretujada en un autobús/combi/metro lleno de gente. En cambio, resulta difícil hacerlo en el sillón más confortable cuando las presiones, los malestares o los conflictos invaden nuestro espacio psíquico. Y así como no se puede pensar cuando no hay tiempo, tampoco se puede pensar cuando el espacio psíquico está “ocupado”. El tiempo sin espacio psíquico es casi un tiempo ajeno que transcurre fuera de nosotros. Es la disponibilidad de ese espacio psíquico lo que nos permite apoderarnos del tiempo, porque nos da la oportunidad de conectarnos con nuestros deseos.

Cuando el espacio psíquico está “ocupado” las posibilidades de crecimiento y desarrollo personal se reduce indefectiblemente. Son muchas las tareas que ocupan espacio psíquico y que, sin embargo, suelen pasar inadvertidas, tanto para quienes las realizan como para quienes aprovechan las que hacen otros.

Para despejar las dudas posibles de ese tema tan poco explicitado, analizaré en detalle un ejemplo que es particularmente

sustancioso porque, tanto en sentido literal-real como simbólico, pone en evidencia nuestras situaciones urticantes que la sociedad en su conjunto se encarga de mantener encubiertas. Una consultante en una ocasión me compartió que su marido era “re-ayudador”, refiriéndose a que colaboraba con los chicos y con algunas tareas de la casa, hasta le ayudaba a cambiar los pañales del hijo recién nacido. Algo que no negociaron fue que él solo cambiaría los pañales que estaban hechos pipi, porque los que estaban hechos popo, eran responsabilidad de ella. Los no negociables suelen adoptar variadas y curiosas formas, generalmente a la medida de los pactos no explicitados con que las parejas y las familias han armado la trama vincular.

Históricamente, estas habilidades han sido “más enseñadas” a los hombres, mientras que a las mujeres se les ha socializado hacia la complacencia, la docilidad y la evitación del conflicto. Esto perpetúa desigualdades y limita el potencial de las mujeres para ejercer autonomía en sus decisiones y aspiraciones.

Impacto en la autoestima

La capacidad de argumentar y negociar está estrechamente vinculada con el desarrollo de una autoestima sana. Cuando una persona puede expresar sus pensamientos y necesidades con claridad, experimenta un sentido de autoeficacia: la creencia de que tiene control sobre su vida y sus decisiones. Para las mujeres, esto es especialmente importante, ya que desafía los mandatos culturales que las relegan al silencio o la autonegación. La capacidad de negociar también está asociada con el bienestar, ya que favorece la lucidez para pensar, la creatividad para vivir y el entusiasmo para amar; genera la potenciación de los recursos, la que da pie a un círculo virtuoso que podría expresarse así: “porque estoy bien hago mejores cosas, y porque las hago bien me siento cada vez mejor”.

Por ejemplo, una joven que sabe negociar adecuadamente podrá gestionar conflictos con amistades, exigir condiciones justas en un empleo o establecer límites en una relación de pareja. Estas experiencias generan un ciclo positivo: cada vez que se alcanza

un objetivo mediante el uso de estas habilidades, la confianza en una misma se refuerza.

Refuerzo del poder interno

El poder interno no está relacionado con dominar o imponerse, sino con la convicción de que una tiene el derecho y la capacidad de decidir sobre su vida. Aprender a argumentar y negociar permite a las mujeres conectar con este poder, ya que las empodera para enfrentar situaciones adversas, defender sus derechos y buscar soluciones creativas ante los desafíos.

Además, estas habilidades fomentan la resiliencia. Saber negociar implica aprender a manejar el rechazo o la crítica, y estas experiencias fortalecen el carácter y la tolerancia a la frustración. De este modo, las mujeres pueden navegar mejor los entornos que les son hostiles o excluyentes.

Llamado a la acción hacia un futuro más equitativo

A partir del análisis de estas diversas situaciones cotidianas es posible

afirmar que, ceder por temor, concentra mucha mayor violencia que afrontar negociaciones. El miedo está en la raíz del ceder aplacatorio. Por miedo muchas mujeres ceden espacios, postergan proyectos, hacen concesiones innecesarias, toleran dependencias, silencian opiniones y asumen unilateralmente la responsabilidad de la “armonía familiar”. Con esos cederes aplacatorios, muchas mujeres se convierten en cómplices no voluntarias de la violencia de un sistema discriminatorio y poco solidario. Por miedo, muchas mujeres se hacen a un costado quedándose al margen de sí mismas. Prefieren ceder para no negociar, con tal de que los otros no se enojen.

Enseñar a las niñas, jóvenes y mujeres a argumentar y negociar no solo tiene un impacto en sus vidas individuales, sino también en la sociedad en su conjunto. Mujeres con confianza en su capacidad para expresarse y negociar generan cambios en sus comunidades, desafiando estructuras de poder y contribuyendo a la construcción de un mundo más equitativo. La importancia

de desaprender patrones limitantes y promover la enseñanza activa de la negociación como herramienta de equidad.

En última instancia, dotar a las mujeres de estas habilidades es un acto de justicia y una inversión en un futuro donde el género no sea un factor limitante para el desarrollo personal y profesional. Al empoderarlas para alzar su voz y defender su lugar en el mundo, estamos contribuyendo a una sociedad más justa, diversa e inclusiva.

Estas reflexiones abren camino para entender cómo enseñar a las niñas, jóvenes y mujeres a argumentar y negociar puede generar una transformación individual y colectiva, desafiando estructuras que perpetúan

desigualdades y abriendo puertas a una equidad genuina.

En un mundo que exige cada vez más competencias comunicativas y habilidades interpersonales, la capacidad de argumentar y negociar se erige como un pilar fundamental para el desarrollo personal y profesional. Estas herramientas, tradicionalmente asociadas a los ámbitos públicos o laborales, son en realidad esenciales en todos los aspectos de la vida. Para las niñas, jóvenes y mujeres, adquirir estas habilidades representa un acto transformador que no solo fortalece su autoestima, sino que también refuerza su poder interno y su capacidad para navegar en una sociedad aún marcada por desigualdades de género.