

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	ARTICULO DE TRABAJO DE GRADO	Código: F-PD-36
		Versión: 01
		Página 1 de 14

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN Y CÁLCULO DE RIESGO-BENEFICIO EN TRABAJADORAS SEXUALES DE LA CASA DE CITAS KASSANDRA

CORTINEZ MOLINA DANIELA MARIA

Institución Universitaria de Envigado

danimolina01@hotmail.com

TOBÓN OSPINA ALEJANDRA

Institución Universitaria de Envigado

alejandra_tobon_12@hotmail.com

TIRADO OCHOA MELISSA

Institución Universitaria de Envigado

meli.tochoa@gmail.com

Resumen: El presente artículo expone un acercamiento directo a una muestra de trabajadoras sexuales pertenecientes a la casa de citas Cassandra, dando información de primera mano sobre la forma en como conciben sus habilidades de negociación, encontrando que existen ciertas diferencias en las trabajadoras sexuales que tienden a incidir de forma desfavorable cuando estas mujeres llevan a cabo los procesos de negociación con sus clientes. Dando cuenta de la necesidad que tiene esta casa de citas en realizar capacitaciones o entrenamientos en habilidades de negociación que les permitan a las trabajadoras obtener un mayor beneficio en el desempeño de su trabajo.

Palabras claves: *Habilidades de negociación, Cálculo de riesgo-beneficio, Trabajadoras sexuales.*

Abstract: This article exposes a direct approach to a sample of sex workers belonging to the Cassandra dating house, giving firsthand information on the way in which these sex workers conceive their negotiation skills, finding that there are certain differences in the sex workers that tend to have an unfavorable impact when they carry out the negotiation processes with their clients, realizing the need of this dating house to carry out trainings or training in negotiation skills that allow the workers to obtain a greater benefit in the performance of their work.

Key words: *Negotiation skills, risk-benefit calculation, sexual workers.*

1. INTRODUCCIÓN

La apuesta del presente estudio se orientó en investigar las habilidades de negociación y cálculo de riesgo-beneficio en una muestra de trabajadoras sexuales pertenecientes a la casa de citas Cassandra. Para esto en un primer momento se realizó un acercamiento a la problemática que encierra la prostitución a nivel social, encontrando que en la actualidad esta es vista a partir de ciertos sesgos morales que dejan ver en la sociedad una huella de malestar que evidencia la no aceptación del trabajo sexual como un asunto formal. Aun así, se encontraron algunos estudios que se interesan en intentar demoler estos clichés y estos sesgos sociales demostrando que esta profesión no es algo nuevo, y que ha sido una actividad laboral que ha existido desde los albores de la organización social humana.

Es a partir de ahí que en el presente estudio nace la pregunta por la implicación que tienen las trabajadoras sexuales en su labor en relación a la importancia del manejo de las habilidades necesarias para su desempeño laboral partiendo de una postura que valora el trabajo sexual como un ejercicio laboral que merece respeto y atención, al igual como cualquier otro desempeño laboral. Para dar cumplimiento a este objetivo, en un primer momento se ahondo sobre el manejo de habilidad de negociación en una muestra de trabajadoras sexuales pertenecientes a esta casa de citas, luego se indagó en el manejo de la capacidad de cálculo riesgo-beneficios y para finalizar se identificó la presencia de correlación entre las dos variables anteriormente mencionadas.

	ARTICULO DE TRABAJO DE GRADO	Código: F-PD-36
		Versión: 01
		Página 2 de 14

Lo anterior expuso algunas diferencias entre las trabajadoras sexuales, enmarcadas en la postura que toman frente a sus recursos personales y talentos, dichas diferencias tienden a incidir de forma desfavorable cuando estas mujeres llevan a cabo los procesos de negociación con sus clientes, lo cual aumenta los factores de riesgo relacionados a su labor. Esto dio cuenta de la necesidad que tiene esta casa de citas en realizar capacitaciones o entrenamientos en habilidades de negociación que les permitan a las trabajadoras obtener un mayor beneficio en el desempeño de su trabajo.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

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) y el virus de inmunodeficiencia humana (VIH); además, otras problemáticas han venido asociándose a esta actividad, tales como la drogadicción, el abuso sexual, la discriminación, la delincuencia, la trata de personas y el micro tráfico; lo cual complejiza aún más su abordaje y ha traído, como consecuencia, una asociación inmediatamente negativa del asunto.

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, Fernández, 2007; Amaya, Canaval, Viáfara, 2005).

El presente estudio se ubica en la perspectiva de una postura que valora el trabajo sexual como un ejercicio laboral que merece respeto y atención, al igual como cualquier otro desempeño laboral, lo cual implica considerar la importancia del manejo de las habilidades necesarias para su desempeño. En este orden de ideas, una de las habilidades necesarias en el trabajo sexual es la habilidad de negociación. Esta se entiende como la capacidad de negociar que implica un conjunto de cualidades interpersonales y de comunicación que se deben usar de forma conjunta, para lograr un resultado satisfactorio. Entre estas cualidades están: análisis para poder determinar los intereses de las partes en una negociación; preparación para determinar los

objetivos; control de emociones para tener sus emociones bajo control durante la negociación para resultados favorables y comunicación verbal asertiva para comunicarse de forma clara y eficaz y así evitar malentendidos.

3. OBJETIVOS

El presente estudio orienta su atención al estudio de la habilidad de negociación en la población de trabajadoras sexuales, considerando que estas cualidades o destrezas pueden facilitar el ambiente de trabajo y lograr los propósitos de acuerdo interpartes donde cada uno obtenga su beneficio. Igualmente, se considera importante identificar el grado de manejo de la capacidad de calcular el riesgo-beneficio, como un componente importante del funcionamiento ejecutivo del ser humano que hace parte del proceso de toma de decisiones, en la población objeto de estudio e indagar por la posible relación y/o incidencia que podría tener esta capacidad en el manejo de habilidad de negociación. Lo anterior con el fin de orientar la atención hacia la importancia del fomento de la habilidad de negociación en la población de trabajadoras sexuales, siendo esta una profesión donde dicha habilidad permite lograr mejores resultados para ambas partes implicadas en el proceso de negociación.

3. MARCO TEÓRICO

3.1. Habilidades de negociación

Mangrulkar, Whitman y Posner (2001) afirman que poseer un enfoque de habilidades para la vida desarrolla destrezas que le permiten al ser humano tener las capacidades necesarias para enfrentar de forma efectiva los retos de la vida diaria. Identifican, además, tres categorías claves de habilidades para la vida, entre ellas resaltan las habilidades sociales e interpersonales que le permitirán a la persona, entre otras cosas, adquirir habilidades de negociación/ rechazo, apostando por el desarrollo de esta habilidad para la vida para la prevención de conductas sexuales de alto riesgo, pues la salud sexual constituye un aspecto fundamental de todos los seres humanos que abarca contenidos tales como la privacidad, igualdad y

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	ARTICULO DE TRABAJO DE GRADO	Código: F-PD-36
		Versión: 01
		Página 3 de 14

acceso a cuidados. En relación a lo anterior se cita a Yolanda Patarroyo (2017) quien expresa:

El ser humano desde que se conoce siempre está negociando. Se negocia el bienestar, un permiso, un acuerdo, una transacción comercial, etc. Producto de estas negociaciones, el mundo evoluciona y avanza. Es un proceso que genera dinamismo y vida (Parr.2).

Con relación a lo afirmado anteriormente la autora expresa, además, la importancia de conocer el propósito de una negociación y lo hace a partir de un modelo de negociación win-win (ganar-ganar) y opina que la intención de este es encontrar una solución que satisfaga a las partes. También menciona que hay ciertos elementos que integran una buena negociación, entre ellas las partes; pues se requiere de dos o más personas que dialoguen y expongan sus valores, expectativas, estilos y/o necesidades, así mismo, debe existir un beneficio que es buscado por cada una de las partes, al igual que objetivos a cumplir por cada una de ellas.

Hoy en día la negociación se ha convertido en un proceso de comunicación estratégica en el cual el negociador debe conseguir satisfacer su necesidad a igual que la de la otra parte. Este proceso de comunicación se desarrolla a través de percepciones donde el negociador pueda lograr a través de la comunicación verbal o no que la otra parte perciba lo que el desee que perciba. Para esto es importante manejar algunas habilidades básicas como: tener conocimiento de sí mismo para conocer que estímulos provocan comportamientos observables a partir de virtudes y defectos, tener un buen control emocional que favorezca la correcta comunicación.

El éxito de una negociación referente a un buen consumo depende de la habilidad del vendedor para encontrar los motivos que impulsan al cliente a decidirse por éste o aquel servicio. Hasta aquí parecería fácil, pero ir de la teoría a la práctica es distinto, pues la dificultad radica en que las personas rara vez manifiestan sus motivos reales para comprar, algunas veces porqué les denigra, otras veces porqué creen que les proporciona cierta ventaja en la negociación y otras, puramente porqué desconocen los motivos.

Es importante conocer el proceso y lo que el negociador debe detectar en el comprador, como lo expresan Dasí, Vilanova (2009):

El proceso de decisión de compra del individuo: las personas tiene necesidades que cubrir, estas generan el deseo de ser satisfechas y finalmente se produce la demanda de bienes que conduzcan a dicha satisfacción. Así pues el buen negociador debe detectar la necesidad y proceder a persuadir al cliente de que su producto es idóneo para su satisfacción (p. 229).

Es por ello que durante este desarrollo el negociante siempre busca el mejor convenio para las dos personas sea el caso del cliente o de la persona que esté haciendo el acuerdo, esto se llama tener voluntad de negociador y si la persona no se atreve a llegar a dicho acuerdo puede poner en riesgo la relación con la otra persona, por eso es recomendado estar preparado, es decir antes de llegar a cerrar el negocio se debe conocer a la otra parte, ya tener una perspectiva.

2.2. Funcionamiento ejecutivo

Sánchez, Carpintero y Narbona (2001) indican donde están ubicadas las funciones ejecutivas, enuncian que se sitúan sobre los soportes anatomo-funcionales de los lóbulos frontales y todas sus conexiones, este funcionamiento ejecutivo (FE) es el encargado de coordinar diversos e importantes procesos para iniciar y detener operaciones mentales y así conservar la motivación y la persistencia (Ramos y Galaza, 2015, p.302).

También cuenta con varias funciones integrantes las cuales tienen la capacidad para planificar cualquier conducta que sea orientada a una meta o un objetivo, a, su vez, cuando se planifican las acciones necesarias para lograr dicha finalidad, también observa cada paso del plan para verificar su arreglo al objetivo, así mismo puede excluir los estímulos externos que no sean importantes para el buen plan de acción, además posee una buena flexibilidad para la analogía de errores o para incluir nuevas conductas en función de aquellos estímulos sobresalientes o relevantes y tiene la capacidad para admitir que se ha llegado al

	ARTICULO DE TRABAJO DE GRADO	Código: F-PD-36
		Versión: 01
		Página 4 de 14

logro de aquellos objetivos esperados y así finalizar dicha acción (Ramos y Galaza, 2015, p.302).

Podrían ser muchas las definiciones de las FE (funciones ejecutivas) pues este concepto tiene una amplitud y complejidad en la temática, muchos autores han logrado importantes estudios referente a este tema, uno de estos es Marino (2010), en su artículo para la RACC (Revista Argentina de Ciencias del Comportamiento) informa que hay elementos que componen su definición: el primer elemento es el categorizador supraordinal el cual funciona como proceso, serie, conjunto, organización entre otros, el segundo es el inventario de elementos este se relaciona con el código ontológico anterior puesto que si el funcionamiento ejecutivo es determinado como un conjunto y después se presenta el listado de funciones que lo componen en estas están: memoria de trabajo, toma de decisiones, planificación y control inhibitorio y como tercer elemento el argumento finalista, este tiene como función detallar para que sirven las funciones ejecutivas que objetivo es el que tienen y también cuál es su aportación al proceso de la información, un ejemplo claro puede ser “para lograr la adaptación al medio ambiente”, “para lograr que la conducta se dirija hacia metas”, “para permitir la selección de acciones y pensamientos” (Sylvester et al 2003, citado por Marino, 2010). Comúnmente el argumento finalista va asociado de algunos modalizadores que señalan como se conectan con otras capacidades cognitivas cuales regiones Neuro anatómicas comprometen y que frutos tiene su estudio respecto a algún trabajo clínico o investigación.

Con estos tres elementos antes dichos el autor propone un nuevo concepto de función ejecutiva:

Conjunto de funciones susceptibles de ser clasificadas de acuerdo a criterios conductuales, cognitivos y neuroanatomicos, tales como planificación, monitoreo y memoria de trabajo, cuya finalidad es permitir la adaptación de una persona a su medio ambiente y ajustar su comportamiento entorno a objetivos seleccionando acciones y pensamientos que trascienden e integran temporalmente la información (Marino, 2010, p.35).

Para concluir Marino propone una lista de las funciones ejecutivas las cuales las clasifican como frías, cálidas y las que son con finalidad conductual (Marino, 2010).

- Las funciones frías: Inhibición, secuenciación, updating, tener buena planificación, tener flexibilidad cognitiva, desarrollar la memoria de trabajo, control atencional, feedback, el razonamiento, categorización, tener iniciativa y formación de concepto (Marino, 2010).

- Las funciones cálidas: Toma de decisiones, controlar los impulsos, el feedback emocional, la volición, planear estrategias de cooperación, generar empatía, la teoría de la mente y la buena administración de refuerzos (Marino, 2010).

- Funciones con finalidad conductual: La autosatisfacción, tener la capacidad de adaptarse fácilmente, las metas, el autoservicio, y la conducta independiente (Marino, 2010).

En la cotidianidad gran parte de las circunstancias que el ser humano enfrenta, varía de persona a persona, lo cual las hace complejas y con tendencia a evolucionar a medida del desarrollo de las etapas cronológicas, especialmente en la adultez, pues en esta fase surgen nuevos intereses y más obligaciones, aquí la función ejecutiva (FE) muestra una gran diversidad de situaciones y estadios vitales, siendo fundamental para la adaptación del hombre y la mujer en el medio (Verdejo y Bechara, 2010, p.227).

2.3. Calculo Riesgo-beneficio

En este apartado se planea el cálculo Riesgo-beneficio como parte constitutiva del funcionamiento ejecutivo del ser humano. La Bateria de evaluación neuropsicología BANFE expone una conceptualización sobre la neuroanatomía funcional de los lóbulos frontales, enfatizando las cuatro categorías anteriormente mencionadas, relacionándolas con una ubicación neuroanatomica y explicando la función que cumplen dentro de la resolución de tareas complejas que conforman las funciones ejecutivas en el ser humano.

El primer apartado de la neuroanatomía funcional de los lóbulos frontales expone el neurodesarrollo de la corteza prefrontal, aquí se toma como concepto básico la maduración,

	ARTICULO DE TRABAJO DE GRADO	Código: F-PD-36
		Versión: 01
		Página 5 de 14

entendida como un conjunto de cambios dirigidos por procesos genéticos de acuerdo a tiempos específicos para el adecuado desarrollo cognitivo. De igual forma se resalta que el desarrollo de las funciones ejecutivas también depende de la cantidad y calidad de las experiencias de aprendizaje del sujeto dentro de su contexto, lo cual le concede un lugar importante a los factores socioculturales dentro de su desarrollo (Lázaro, Ostrosky y Lozano, 2012).

La segunda región que menciona el BANFE es la corteza prefrontal dorsolateral, es aquella que logra la integración de las experiencias emocionales y cognitivas de los individuos, al estar correlacionada con aspectos ejecutivos, cognitivos y evolutivos (sociales), es decir se encuentra relacionada con varios procesos que son considerados funciones ejecutivas entre los cuales se encuentran: los procesos de planeación, memoria de trabajo, fluidez (diseño y verbal), solución de problemas complejos, flexibilidad mental, generación de hipótesis, estrategias de trabajo, seriación y secuenciación. (Lázaro, Ostrosky y Lozano, 2012).

Otra de las regiones destacadas es la corteza orbitofrontal, la cual es esencial en el desarrollo de la presente investigación ya que su función es el procesamiento y regulación de emociones y estados afectivos, así como la regulación y el control de la conducta humana. Esta cumple un papel muy importante en un componente de las funciones ejecutivas denominado toma de decisiones, donde la corteza orbitofrontal actúa basada en la estimación del riesgo beneficio ya que esta es la zona encargada de permitir la realización de ajustes en los patrones de comportamiento relacionados con los cambios que ocurren rápida o repentinamente en el contexto del individuo, involucrando la toma de decisiones en situaciones inciertas, poco específicas o impredecibles (Lázaro, Ostrosky y Lozano, 2012).

El cálculo riesgo beneficio es utilizado para comparar las ganancias esperadas de una operación, contando con los riesgos que se puedan presentar y cuanto se está dispuesto a perder, para alcanzar mayores beneficios (López, 2003).

La última región es la corteza frontomedial, esta está en relación a la anterior, ya que es un complemento directo en la toma de

decisiones y en las funciones ejecutivas, aun así se diferencia al participar activamente en los procesos de participa activamente en los procesos de inhibición, en la detección y solución de conflictos, en la regulación y esfuerzo atencional. Además la corteza frontomedial se encarga también de la intervención de la regulación de la agresión y de los estados motivacionales (Lázaro, Ostrosky y Lozano, 2012).

Lo anterior da cuenta de que el estudio de las funciones de alto orden como lo es la función ejecutiva está más allá de las fronteras de la neuropsicología, en relación a esto autores como Verdejo y Bechara (2010) afirman que, además de las relaciones que tiene la función ejecutiva con los componentes descritos por la clínica neuropsicológica, también existe una relación directa con otras disciplinas que amplían la comprensión de estas como lo son: “la psicopatología, la psicología evolutiva y de la educación, la psicología de la salud, o el estudio de la adaptación de los mecanismos ejecutivos a las demandas de un mundo que cambia a gran velocidad”(p.233)

2.4. Riesgos y beneficios de trabajo sexual.

Comenzando con los riesgos al cual se puede enfrentar una trabajadora sexual y su cliente, encontramos el más grande riesgo el cual pone en peligro la salud y la vida de estos, este sería, el contagio de múltiples enfermedades de transmisión sexual, entre esas el VIH, en el cual se centran la mayoría de las investigaciones realizadas a esta población, ya que se ha convertido en uno de los problemas más graves de salud pública (Otero, 2012). Entre otras enfermedades pueden ser transmitidas de diferentes maneras por falta de protección; “La desprotección resulta más prevalente en ciertas prácticas sexuales, como el sexo oral, pues los varones demandan este servicio sin protección al considerarlo de menor riesgo y con mayor beneficio sin usar el preservativo” (Meneses y Rúa, 2011).

En la investigación dirigida por Carmen Meneses Falcón y sus investigadores dan respuesta del por qué este es uno de los riesgos más prevalentes en las trabajadoras sexuales, si se sabe sobre este riesgo y se puede prevenir con el uso del preservativo, sigue subiendo la cifra de

	ARTICULO DE TRABAJO DE GRADO	Código: F-PD-36
		Versión: 01
		Página 6 de 14

contagiados; esta investigación se basa en varios relatos de trabajadoras sexuales donde manifiestan conocer la importancia del uso del preservativo pero, sin embargo, dicen verse obligadas por parte de los clientes a no usarlo, o en ocasiones recibiendo un cuantioso beneficio o por otra parte la posible pérdida de un cliente.

Entre otros riesgos están los embarazos no deseados, maltrato, físico y verbal, cercanía con las drogas, la inseguridad, el no pago de por sus servicios, trata de blancas, asesinatos e incluso violaciones.

Sin embargo, cada vez más aumenta el número de trabajadoras sexuales en Colombia, “El consumismo desenfrenado, las interacciones que ofrecen las redes sociales y estudios de campo demuestran que este oficio está en crecimiento y cada vez se amplía más el rango de edad en el que se encuentran las personas” (Duran, 2016).

Con base en todo lo anterior la pregunta por resolver sería ¿Entonces porque aumenta la cifra de trabajadoras sexuales, que beneficios traer para estas un negocio donde se corre con tantos riesgos?; la mayoría de las respuestas que podemos encontrar serían: debido a situaciones socioeconómicas difíciles, que lo hacen para sostener a sus familias, porque necesitan dinero y no encuentran otra forma de ganarlo, necesitan comprar comida y/o drogas. Entre las respuestas que puede dar la sociedad están: que son flojas para buscar otra forma de sustento y que son inmorales. Y, por otra parte, las trabajadoras sexuales que dan respuesta de encontrar un estilo de vida satisfactorio recibiendo un gran beneficio o ganancia en este trabajo (Burns, Lovich, Maxwell, y Shapiro, 2014).

En Colombia, hay quienes cobran desde cinco mil pesos hasta millón, dos millones, entre otras cifras que varían, por su lugar de trabajo, de sus cuerpos, de los servicios que presten, convirtiéndose en algo tentador con buenas ganancias en poco tiempo y utilizando como medio sus cuerpos, un beneficio de alto valor por satisfacer un cliente el cual también encuentra su beneficio al encontrar placer (Duran, 2016).

Es entonces un trabajo el cual muestra mayores riesgos, pero así como los puede presentar también entrega un buen beneficio y es ahí donde se conoce cuanto se está dispuesto a perder, por

recibir mayores ganancias que en un trabajo normal. Algunas luchan por que su trabajo sea visto como otro más, que puedan contar con mayores beneficios como, salud, pensión, entre otros que les permitan tener voz en la sociedad.

Como lo afirma Madrid, en el año 2014 en su libro “Debate Feminista”, la misión es acabar con la discriminación, explotación material, represión policiaca y despojo de los lugares de trabajo, acabar con el sexo comercial infantil o forzado y continuar con la lucha por el carácter laboral del trabajo sexual y lograr más beneficios para esta población.

3. METODOLOGIA

La investigación tuvo un enfoque cuantitativo, se trabajó con datos estadísticos que se recolectaron en el campo mediante dos test de índole cuantitativa. De igual forma si nivel de estudio es descriptivo dado a que se caracteriza un fenómeno o situación concreta el cual indica rasgos especiales o rasgos opuestos. Este nivel tiene como función principal la capacidad para distinguir y obtener información de las singularidades principales del objeto estudiado, ya sea que se trate de una población o de una muestra representativa, de esta se hacen conclusiones y se argumenta acerca de la muestra que se extrajo (Morales, 2012).

Esta investigación utilizó el método no experimental ya que no manipularon las variables, se recolectaron los datos que arrojaron las pruebas en un solo momento. La investigación no experimental es toda búsqueda concreta, y real, que contiene un orden, y unos pasos, en la que el investigador no tiene el control de cada variable o de cada resultado, y no conlleva intervenciones (Kerlinger, 2002).

Para la realización de este ante proyecto, se consideró la población de trabajadoras sexuales de la casa de citas Kasandra. La muestra se conformó por 15 trabajadoras sexuales de la casa de citas Kasandra, las cuales aceptaron a participar voluntariamente y se escogieron intencionalmente.

Entre las Técnicas e instrumentos de recolección de información, se contó con dos instrumentos: Nego, test de habilidades de negociación y el juego de cartas, tarea que hace parte de la Batería BANFE

Paujaud & Gatier (1987) nos proponen una interesante aproximación para apreciar las

habilidades que posee una persona cuando se relaciona con uno o dos interlocutores para entrar a negociar con estos. Esta prueba tiene como nombre *competo test de habilidades en la negociación*, *NEGO*. Su nombre original fue “Manuel du test des capacités a la negociation *NEGO*, tiene como procedencia les editions du centre de psychologie appliquee, París. Su aplicación puede ser individual o colectiva, puede ser de cualquiera de estas dos formas, el rango de edad debe ser entre adolescentes y adultos y tiene una duración más o menos entre 20 a 30 minutos, esta prueba tiene como finalidad la evaluación de diferentes aspectos implicados en la negociación (ascendencia, sumisión, argumentos, respuestas vulgares, etc). *NEGO* cuenta con un manual, un ejemplar de la prueba y hoja de registro (Paujaud y Gatier, 1987).

La segunda prueba se llama *Juego de cartas* y hace parte de la *Batería neuropsicológica BANFE* (Flores Lazaro, Ostrosky Shejet y Lozano Gutiérrez, 2014), cuyo objetivo es evaluar la capacidad para determinar la habilidad de cálculo de riesgo-beneficio, reflejando la toma de desilusiones en condiciones de una situación inserta. El tiempo para aplicarla es de cinco minutos, o si es el caso, cuando se hayan terminado las casillas dentro del tiempo estipulado; tiene como material un juego de cartas de puntos marcados del número 1 hasta el número 5, y juego de cartas de castigo, lápiz cronometro y protocolo (Flores Lazaro, Ostrosky Shejet y Lozano Gutiérrez, 2014).

A partir de lo anterior se formuló un plan de análisis de información, allí en un primer momento se realizó la prueba de normalidad de distribución de variables con el fin de identificar el estadístico necesario para análisis de diferencias por grupos. Como se puede observar en la tabla siguiente las variables de *Ascendencia*, *Argumentos*, y *respuestas vulgares* mostraron una distribución normal. El resto no fueron de distribución normal. El análisis de información se realizara en el programa *SPSS* versión 21, se empleó análisis estadístico descriptivo de cada variable y correlación entre dos variables.

	Kolmogorov-Smirnov ^a		Shapiro-Wilk			
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
<i>punttotalroesgobei</i>	,307	13	,001	,856	13	,035
<i>porccarriesgo</i>	,372	13	,000	,708	13	,001
<i>rcompuestas</i>	,265	13	,013	,818	13	,011
<i>ascendencia</i>	,112	13	,200 ^a	,965	13	,834
<i>sumision</i>	,226	13	,067	,847	13	,026
<i>argumentos</i>	,118	13	,200 ^a	,957	13	,715
<i>fenómenos</i>	,300	13	,002	,839	13	,021
<i>rvulgares</i>	,222	13	,078	,904	13	,150
<i>totalriesobenf</i>	,327	13	,000	,751	13	,002

Tabla 1: *Prueba de normalidad de variables*

*. Este es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de la significación de Lillief

4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Como su puede observar en la tabla N 2 esta investigación se realizó a una muestra de 10 mujeres, con las edades de 19 a 43 años, encontrando que la edad más frecuente de estas mujeres es de 24 y 26 años. En cuanto a la escolaridad, nueve de ellas lograron cursar el bachillerato y cuatro están cursando sus estudios universitarios, lo cual habla de una población que ha podido acceder a la educación media y superior.

		Frecuencia	Porcentaje
edad	19	1	7,7
	20	1	7,7
	23	1	7,7
	24	3	23,1
	25	1	7,7
	26	2	15,4
	29	1	7,7
	32	1	7,7
	35	1	7,7
	43	1	7,7
Estudio	Bachillerato	9	69,2
	Universita rio	4	30,8

Tabla 2: *Características de la muestra*

Variables distribución normal	M(dt)	Valores de referencia Me (zona de tolerancia)
Ascendencia	54(10)	27,4 (19,5-34,3)
Argumentos	19(9,5)	50,7 (42,3-58,3)
Respuestas vulgares	24,8(6)	37,4 (32,3-42,9)
Variables distribución no normal	Me(ri)	
Respuestas compuestas	14(18)	39,5 (25-50)
Sumisión	22(7)	16,5 (11,5-21,1)
Fenómenos	3(8)	7,4 (3,6-10,7)
		Valores de referencia
Puntuación total riesgo beneficio	6(2)	2-10
Porcentaje cartas de riesgo	4(2)	1-5
Total riesgo beneficio	3(1)	1-5

Tabla 3: *Datos descriptivos de la totalidad de la muestra por variables*

El análisis de las puntuaciones obtenidas por las mujeres de la muestra en la evaluación de la habilidad de negociación, indica, en primer lugar, un bajo puntaje en la variable de respuestas compuestas, que refleja la aptitud para diversificar las respuestas frente a la situación de negociación. Esta es una de las variables más importantes puesto que se reconoce como indicador de la calidad de comunicación y, por ende, de la habilidad de negociación. El bajo puntaje en esta variable indica presencia de dificultades o carencias a nivel de los mecanismos de adaptación, los cuales le permite a los sujetos tener una amplia gama de respuestas desde una situación a otra y de igual forma la habilidad de diversificar su respuesta frente a una misma situación.

En cuanto a las características más particulares sobre la forma de llevar a cabo el proceso de negociación en las mujeres de la muestra, se observa que el grupo mostro a nivel general puntajes altos en la variable de ascendencia, lo cual indica una posición o actitud de dominio de las situaciones que poseen estas mujeres al momento de negociar. Como parte de esta actitud se presentan actuaciones como: afirmar la “autoridad” son argumentos, poner en “duda” o “desacreditar” las palabras del interlocutor, “dictar la conducta” que debe seguir el interlocutor, “ironizar”, entre otros. Los altos puntajes en la actitud de ascendencia en el grupo de la muestra indican una postura predominantemente directiva pero sin argumentación, lo cual cierra las puertas en un proceso de negociación, haciéndolo menos eficiente.

Lo anterior se suma a un nivel muy bajo de puntuación obtenida en la variable argumentos. Esta es una de las variables más amplias pues elude a reacciones heterogéneas entre sí, que pueden ir desde una argumentación vaga e indiferenciada, hacia una tipo de argumentación concreta, basada en la identificación de las necesidades del interlocutor. En general esta variable aporta significativamente a la habilidad de negociación, permitiendo mantener el proceso en marcha y buscar diferentes formas de llegar a un mejor acuerdo final. Los puntajes muy bajos en esta variable obtenidos por las mujeres de la muestra, indican grandes falencias en este aspecto, mostrando su poca habilidad de encontrar y usar argumentos sólidos en sus procesos de negociación, evidenciando poca habilidad de negociar a partir de una argumentación.

Igualmente, los hallazgos indican un puntaje bajo en la variable de respuestas “vulgares”. El valor del índice de respuestas “vulgares” permite situar a los sujetos al respecto de adecuación o 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 alta habilidad argumentativa puede indicar un alto grado de originalidad y eficiencia en el proceso de negociación, sin embargo, combinado, tal como es el caso de la presente muestra del estudio, con un bajo nivel de habilidad de argumentación, indica, por el contrario, la presencia de respuestas inadecuadas basadas más en una actitud egocentrista, sin contar con los intereses y necesidades del interlocutor, lo cual no permite a lo largo, establecer un proceso de negociación eficiente.

La variable de sumisión obtuvo un puntaje un poco mayor al respecto de la zona de tolerancia, lo cual puede indicar cierta tendencia hacia un modo de adaptación demasiado pasivo, que tiende a ascender o seguir la corriente, en vez de estructurarla 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, caracterizándola en las mujeres de la muestra como un proceso poco flexible, con carencias en

búsqueda de respuestas y abordajes proactivos que permiten avanzar en el proceso.

Por último, se obtuvo una puntuación solo un poco por debajo de la zona de tolerancia para la variable de índice de fenómenos particulares. Este índice se refiere al uso de ciertas estrategias particulares que son empujados por personas con un estilo particular, entre los cuales están el humor, seducción, justificación mediante adjudicación de responsabilidad a los sucesos externos, descentralización de la situación. El puntaje menor en esta variable indica una menor tendencia en el uso de estas estrategias, lo cual por sí mismo puede ser un indicador positivo, ya que no son estrategias funcionales. Sin embargo, sumado a las falencias en la habilidad argumentativa, tal como se observa en la muestra el estudio, esta tendencia 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, que indica baja diversidad en adaptabilidad a las situaciones de negociación.

En relación al rendimiento en la prueba de cálculo riesgo-beneficio, los puntajes indican la presencia de dificultades a nivel cognitivo en cuanto la capacidad para operar en condiciones insertas y calcular relaciones de riesgo-beneficio, realizando selecciones más ventajosas para el sujeto.


Los resultados indican la presencia de deficiencias en el manejo de la habilidad de negociación en las mujeres de la muestra, al igual como las deficiencias en el manejo de la habilidad de cálculo de riesgo-beneficio en situaciones insertas, lo cual podría representar dificultades a la hora de llevar a cabo las negociaciones con sus clientes, generando desventajas y exponiéndolas a mayor riesgo al respecto de factores de protección, trato respetuoso, entre otros. En este aspecto 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 las enfermedades de transmisión sexual (Uribe-Zuñiga et al., 1995; Novoa Ortega y Serrano, 2006).

Variables (distribución no normal)	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
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
Variable (distribución normal)	Secundaria M (Dt)	Universitario M (Dt)	T de Student	Valor p
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

Tabla 3: Diferencia entre los grupos con estudios de secundaria y superiores

Variables (distribución no normal)	Edad adulta joves Me (RI)	Edad adulta intermedia Me (RI)	U de Mann Whitney	Valor p
Respuestas compuestas	16,5(18)	16,5(18)	16,500	,534
Sumision	20(10)	22(7)	11,500	,181
Fenomenos	3(5)	3(9)	17,000	,628
Porcentaje cartas de riesgo	5(1)	4(3)	12,000	,234
Total riesgo beneficio	3(1)	3(1)	12,000	,234
Puntuacion total riesgo beneficio	7,5(1)	7(4)	16,000	,534
Variable (distribución normal)	Edad adulta joven M (Dt)	Edad adulta intermedia M (Dt)	T de Student	Valor p
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

Tabla 4: Diferencia entre los grupos según rango de edad

	ARTICULO DE TRABAJO DE GRADO	Código: F-PD-36
		Versión: 01
		Página 10 de 14

En cuanto a la comparación en el manejo de variables según el grado de estudios, se encontró la diferencia estadísticamente significativa solo para la variable ascendencia, con puntaje más alto en el grupo de secundaria. Igualmente, aunque la diferencia no es significativa estadísticamente, se observa un mayor puntaje en la variable de argumentos en el grupo de universitarias. 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.

Lo anterior 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).

Estudios muestran que la habilidad de argumentar se desarrolla a partir de las influencias educativas que implican experiencias de participación en actividades argumentativas (Kuhn, Udell, 2003; Pontecorvo & Pirchio, 2000; Mercer, 2009; Schwarz, 2005). Igualmente, existen estudios que afirman que esta habilidad requiere de un proceso prolongado para su desarrollo, logrando su mayor expresión en edades más avanzadas (Scholts, Sadek, Hodges, Lubben, Braund, 2006; Mason, Scirica, 2006; Marinkovich, 2007), relacionándose con la influencia de la educación superior (Kuhn, 1996; Kuhn, Udell, 2003), lo cual indica que mientras mayor nivel educativo tenga una persona es probable que exhiba una mejor habilidad argumentativa.

En relación a la variable de edad, no se encontró diferencia estadísticamente significativa 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, a pesar de que no se presenta diferencia significativa estadísticamente, se pueden tomarse en

consideración algunos datos, como por ejemplo, la presencia de una mayor puntuación en el grupo de edad más joven en cuanto a la variable argumentos y una mayor puntuación en el grupo de edad más avanzada en las variables de ascendencia y sumisión.

Estos resultados pueden relacionarse con los hallazgos de 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). Igualmente, estudios indican la presencia de correlación entre la inteligencia fluida y la apertura a la experiencia (Ziegler et al., 2012), lo cual podría relacionarse con una mayor tendencia hacia la flexibilidad argumentativa en la edad más joven, al igual como contribuir a 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 la evaluación objetiva de la situación, que puede estar relacionado con la menor apertura a la experiencia.

Variables correlacionadas	Rho Spearman	Valor p
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

Tabla 5: *Correlación entre variables de riesgo beneficio y constituyentes de la habilidad de negociación*

	ARTICULO DE TRABAJO DE GRADO	Código: F-PD-36
		Versión: 01
		Página 11 de 14

Tanto las habilidades de negociación, como el cálculo de riesgo-beneficio, son complejas habilidades psíquicas que permiten al sujeto establecer estrategias de solución de problema, permitiendo tener una ventaja y control de situación.

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, aun sin que representen la significancia estadística.

Por ejemplo, a mayor puntaje total en la tarea de cálculo de riesgo-beneficio (mayor habilidad en toma de decisión y escogencia de una estrategia más ventajosa que representa beneficio para el sujeto), se observa una menor tendencia a la sumisión en el proceso de negociación, o sea menor tendencia a un modo de adaptación demasiado pasivo, que solo asiente o sigue la corriente del interlocutor en vez de estructurar la conversación de forma activa.

Igualmente, a mayor puntaje total en la tarea de cálculo de riesgo-beneficio se observa la tendencia a un mayor manejo de variables, consistente en la habilidad de encontrar estrategias propias particulares en el proceso de negociación, que aunque no sean habituales, permiten impulsar la conversación hacia el logro de objetivos pretendidos.

Y por último, 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 diferente tipo de argumentos relacionados con la situación de negociación y logro de un mayor dominio del proceso.

El mayor puntaje en porcentaje de cartas de riesgo, al igual como en total puntaje de cálculo riesgo-beneficio, representa la habilidad cognitiva de evaluar la situación que cuenta con condiciones inciertas y tomar de forma más 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 inhibir las respuestas inmediatas a corto plazo y escoger las respuestas más beneficiosas que traen ventaja a

largo plazo; suficiente flexibilidad mental orientada a la escogencia de diferentes opciones de solución (Barkley, 2012) y manejo de estados emocionales relacionados con el proceso cognitivo, denominados los marcadores somáticos (Damasio, 1994). En la realización de esta tarea participa el córtex frontal dorsolateral, orbito-frontal, anterior cingular y amígdala (Damasio, 1994, 1995; Etkin, Egner, Peraza, Kandel, Hirsch, 2006; Ochsner, Gross, 2008). Lo anterior, indica la importancia de participación de las habilidades cognitivas en general y de cálculo de riesgo-beneficio, en particular, para lograr un mejor manejo argumentativo, empleo de estrategias particulares y menor actitud de sumisión en el proceso de negociación en la muestra del estudio.


5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Los resultados del estudio muestran deficiencias a nivel de manejo de las habilidades de negociación en las trabajadoras sexuales de la muestra, al igual como en el manejo de la habilidad de cálculo de riesgo-beneficio, que hace 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 relacionados y menor satisfacción de interpartes participantes 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 de 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 el desempeño de su trabajo.

	ARTICULO DE TRABAJO DE GRADO	Código: F-PD-36
		Versión: 01
		Página 12 de 14

REFERENCIAS

- 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*, Vol. 25, N° 1, 25-37. Disponible en <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-48082007000100002>
- Burns, A., Lovich, R., Maxwell, J., Shapiro, K. (2014). Donde no hay doctor para mujeres. California. E.U.A: Hesperian Health Guides. http://es.hesperian.org/hhg/Where_Women_Have_No_Doctor:Por_qué_las_mujeres_se_vuelven_trabajadoras_de_sexo
- Dasí, F., Vilanova, R (2009). *Técnicas de negociación*. Madrid: Editorial ESIC.
- Duran, g. (2016) Trabajo sexual, un negocio sin cifras y en crecimiento. Recuperado de <https://www.asuntoslegales.com.co/actualidad/trabajo-sexual-un-negocio-sin-cifras-y-en-crecimiento-2381416>
- Flores Lazaro, J., Ostrosky Shejet, F., Lozano Gutiérrez, A. (2014). *Batería Neuropsicológica de Funciones ejecutivas y lóbulos frontales*. Segunda edición. México: Editorial Manual Moderno.
- Flores-Lázaro, J. C., Castillo-Preciado, R. E., Jiménez-Miramonte, N. A. (2014). Desarrollo de funciones ejecutivas, de la niñez a la juventud. *Anales de psicología*, 30(2), 463-473.
- Guétmanova, A. (1989). *Lógica*. Moscú: Editorial Progreso.
- Kerlinger, G. (2002). *Diseño de investigación no experimental*. Disponible en: <https://es.slideshare.net/conejo920/diseo-de-investigacion-no-experimental>.
- Kuhn, D. (1996). Thinking as argument. En L. Smith (Ed.), *Critical readings on Piaget* (pp. 120-146). London: Routledge. <https://www.amazon.co.uk/Critical-Readings-Piaget-Leslie-Smith/dp/1138006890>
- Kuhn, D., Udell, W. (2003). The Development of Argument Skills. *Child Development*, 74(5): 1245-1260, Disponible en <http://www.jstor.org/stable/3696176>
- López, G. (2003). Principios y fundamentos de las finanzas. Recuperado de http://www.dumrauf.com.ar/spanish/ppt/finanzas_a1.pdf
- Madrid, E., Romero, J., Madrid, R. (2014). Trabajadoras sexuales conquistan derechos laborales. *Revista Debate feminista*, Volumen 50, pp. 137-159. Recuperado de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0188947816301347>
- Mangrulkar, L., Whitman, C., Posner, M. (2001). Enfoque de habilidades para la vida para un desarrollo saludable de niños y adolescentes. Recuperado 19 de octubre de 2017 de (Pag,7) Disponible en <http://148.204.52.13/i/bibliotecaDase/2000/Acervo/AcervoVirtualPsicosocial/PsicosocialAcervoLecturas/Habilidades.pdf>.
- Marino, J. C. (2010). Actualización en tests neuropsicológicos de funciones ejecutivas. *Revista Argentina de Ciencias del Comportamiento*, 2(1).
- Meneses, C., Rubio E., Labrador, J., Huesca. A., Charro, B. (2003). *Perfil de la Prostitución callejera*. Madrid: Universidad Pontificia Comillas. Recuperado de <https://books.google.com.co/books?id=ETjOz0ROMTYC&pg=PA48&lpg=PA48&dq=que++calculo+riesgo+beneficio++en+la+prostitucion&source=bl&ots=obtIdVH-02&sig=NXAefPCephhwThIARB1B7cjVIM&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjth5fO1YXXAhUh7YMKHVXqBqIQ6AEINDAG#v=onepage&q=que%20es%20calculo%20riesgo%20beneficio%20en%20la%20prostitucion&f=false>
- 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. Disponible en <https://www.springer.com/us/book/9780387981246>
- Morales, F. (2012.) *Conozca tipos de investigación: descriptiva exploratoria y explicativa*. Disponible en <http://manuelgross.bligoo.com/conozca-3-tipos-de-investigacion-descriptiva-exploratoria-y-explicativa>

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo</p>	ARTICULO DE TRABAJO DE GRADO	Código: F-PD-36
		Versión: 01
		Página 13 de 14

- Otero, E. (2012). Sida, el riesgo lo asume usted. El Universal. Recuperado de <http://www.eluniversal.com.co/cartagena/local/sida-el-riesgo-lo-asume-usted-85524>
- 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. <https://doi.org/10.1159/000022696>
- Ramos, C., Pérez, C. (2001). Relación entre el modelo híbrido de las funciones ejecutivas y el trastorno por déficit de atención con hiperactividad. *psicología desde el caribe*, Vol. 32, n.º 2, pp. 301-314. <http://dx.doi.org/10.14482/psdc.32.2.5986>
- Scholtz, Z. Sadeck, M., Hodges, M., Lubben, F. & Braund, M. (2006). Argumentation about data: learners' ability to think critically. En C. Malcom (Ed.), *Proceedings of the 14th Annual Conference of the South African Association for Research in Mathematics, Science and Technology Education* (pp. 658-664). South Africa: SAAEMSTRE. Disponible en <http://www.saarmste.org/images/docs/Book-Of-Proceeding-SAARMSTE-2016-Final.pdf>
- Schwarz, B. (2009). Argumentation and learning. En N. Muller Mirza, A. Perret-Clermont (Eds.), *Argumentation and education* (pp. 91-126). New York: Springer. <https://www.springer.com/us/book/9780387981246>
- Trifiró, A. (2003). *Mujeres que ejercen la prostitución, una historia de equidad de género y marginación*. Medellín: Editorial Lealon. Disponible en <http://www.bdigital.unal.edu.co/47078/1/9583345903.pdf>
- Uribe-Zuñiga, P., Hernández -Tepichín, G., Rio-Chiriboga, C., Ortiz, V. (1995). *Prostitución y SIDA en la ciudad de México*. *Salud Pública de México*, Vol. 37, N. 6, pp. 592-601, Disponible en <http://saludpublica.mx/index.php/spm/article/view/5887/6633>
- Verdejo, A., Bechara, A. (2010). Neuropsicología de las funciones ejecutivas. *Psicothema*, vol 22, n. 2, pp. 227-235, Recuperado de: <http://www.redalyc.org/html/727/72712496009/>
- 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
- 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, <https://academic.oup.com/acn/article-abstract/11/2/97/1597>
- Horn, J., Cattell, r. (1967). Age differences in fluid and crystallized intelligence. *Acta Psychologica*, 26(2), 107-129, [https://doi.org/10.1016/0001-6918\(67\)90011-X](https://doi.org/10.1016/0001-6918(67)90011-X)
- 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
- Etkin, A., Egner, T., Peraza, DM., Kandel, ER., 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
- Barkley, R. (2012). *Executive functions. What they are, how they work and why they envolved*. New York: The Guilford Press.
- 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), <https://doi.org/10.1111/j.1749-6632.1995.tb38142.x>

C.V.:

Daniela Maria Cortinez Molina: Psicóloga. Egresada de la Institución Universitaria de Envigado.

Alejandra Tobón Ospina: Psicóloga. Egresada de la Institución Universitaria de Envigado.

Melissa Tirado Ochoa: Psicóloga. Egresada de la Institución Universitaria de Envigado.

