

PONENCIA
PRESENTADA EN
LA JORNADA DE
PREPARACIÓN DEL

FORO POR LA
IGUALDAD 2009

Norma Vázquez



**PROMOCIÓN
DEL EMPODERAMIENTO
DE LAS MUJERES
DESDE LA PRÁCTICA**

Empoderamiento



- Un concepto de moda, *potente y ambiguo*
- Denomina:
 - Procesos de arriba hacia abajo, que “transfieren” poder a un *sujeto receptor* (otorgar poder)
 - Procesos de abajo hacia arriba, que hacen que un *sujeto actor* se auto-empodere (**conseguir poder**)

Una definición



- Naila Kabeer
- Nacida en Bangladesh
- Feminista y economista especialista en género y pobreza
- Profesora del Instituto de Estudios del Desarrollo de la Universidad de Sussex, Inglaterra
- Más de 20 años de experiencia

Naila Kabber



Expansión de la habilidad de las personas para hacer **elecciones vitales estratégicas**, en contextos donde tal habilidad les había sido negada previamente



CAPACIDAD DE ELEGIR



**PODER SELECCIONAR
ENTRE DISTINTAS
OPCIONES POSIBLES**

CAPACIDAD DE ELEGIR



PODER SELECCIONAR

Poder seleccionar

- Identificación clara de mi deseo



- Existencia de lo que deseo en el contexto en el que vivo



CAPACIDAD DE ELEGIR



PODER SELECCIONAR

**ENTRE DISTINTAS
OPCIONES POSIBLES**

Naila Kabeer



Expansión de la habilidad

de las personas para hacer **elecciones vitales estratégicas**, en contextos donde tal habilidad les había sido negada previamente

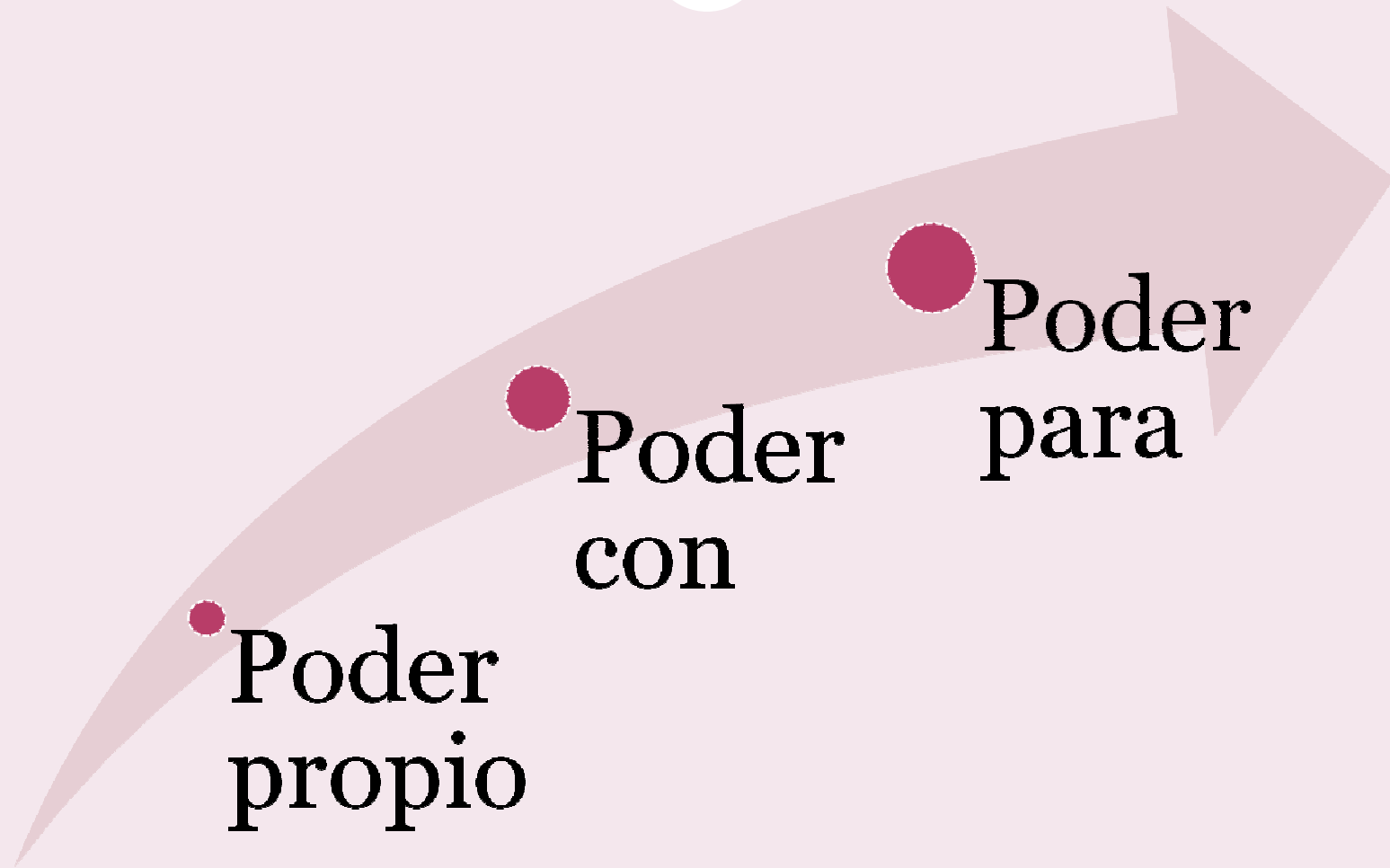


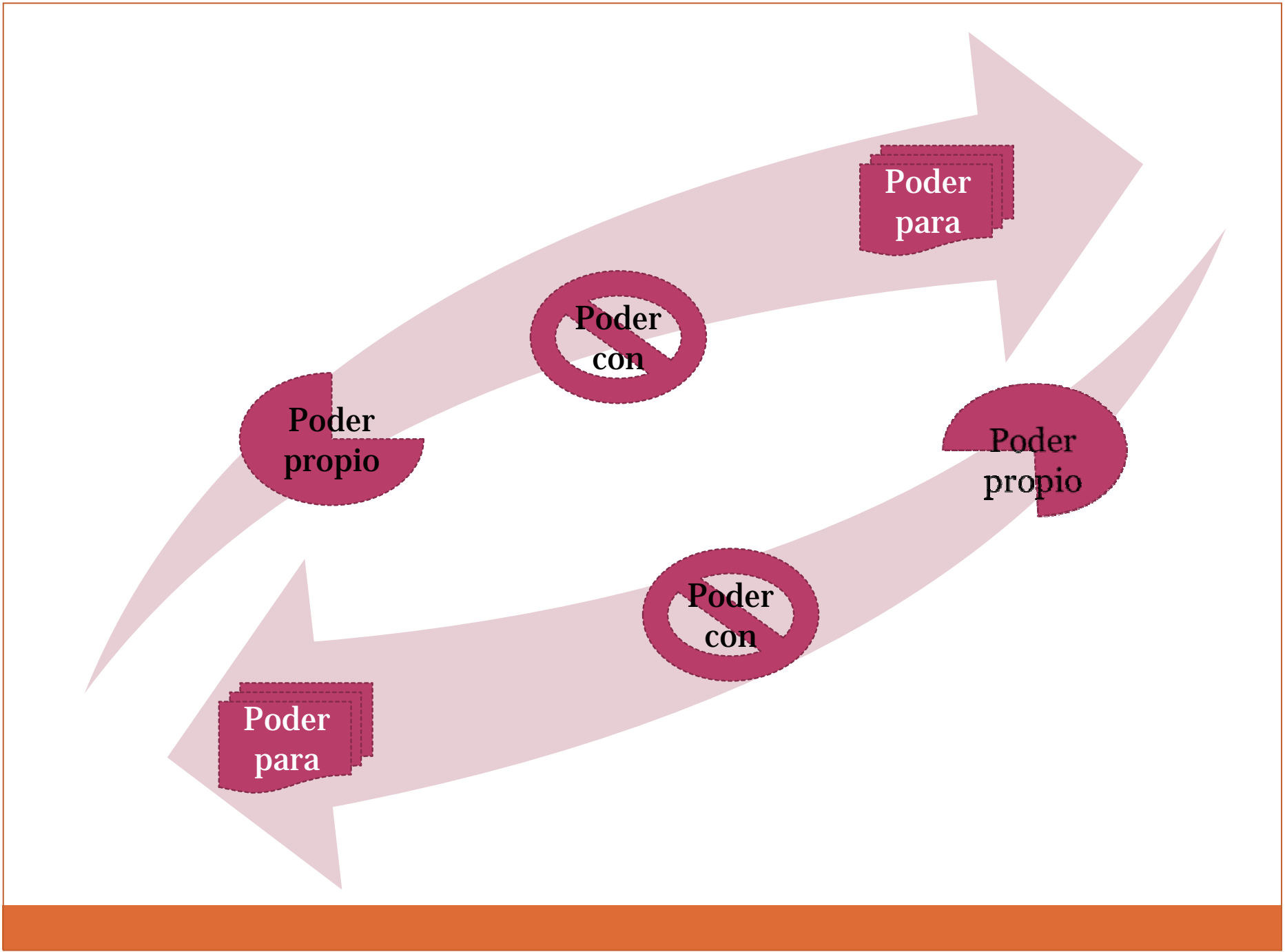
Dimensiones del empoderamiento



- Construirse poder subjetivo: ***poder propio***
 - Empoderamiento individual, autonomía física y económica
- Ganar poder junto con otras: ***poder con***
 - Empoderamiento colectivo, organización
- Usar el poder colectivo para producir cambios: ***poder para***
 - Empoderamiento político, incidencia política

Dimensiones del empoderamiento





Proceso continuo



- Un proceso desigual en las distintas áreas de la vida
- El empoderamiento en un área puede generalizarse en otra(s) aunque no necesariamente es así
- Los cambios individuales se asientan en los cambios sociales
- Los cambios sociales se nutren de las luchas y cambios individuales
- El empoderamiento no se transfiere, se “contagia”

El empoderamiento es relacional



- Cada mujer se empodera con respecto a una relación o a un momento de su historia
- Cada avance en este proceso genera crisis:
 - Con ella y sus convicciones anteriores
 - Con las personas de su entorno
 - Con su propia manera de ubicarse socialmente
- Su empoderamiento no genera necesariamente un proceso en semejante
- Si ella gana poder, alguien cercano lo pierde

Significa cosas distintas para cada mujer



Educación universitaria en Euskadi

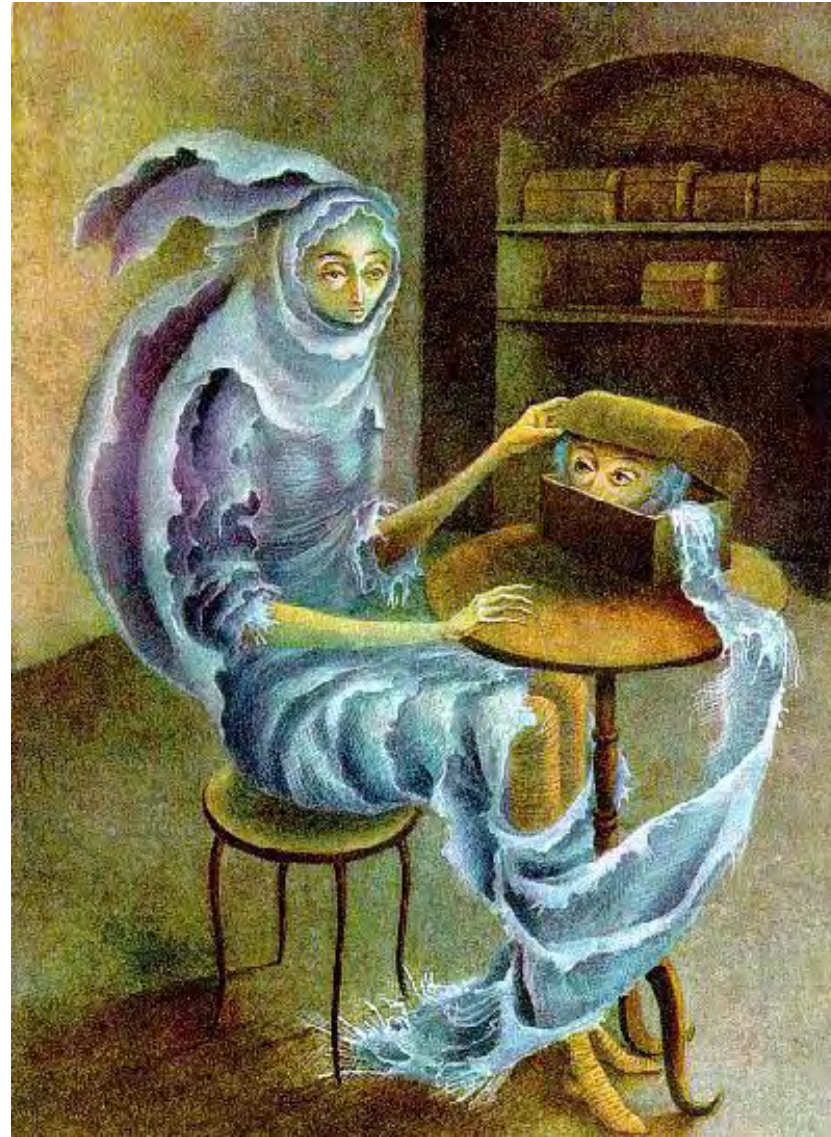


Educación universitaria en Guatemala



Elecciones vitales estratégicas

- Que cuestionan el lugar tradicional de las mujeres en la sociedad.
- Que transgreden los roles genéricos asignados.
- Que rompan con las posiciones de subordinación femenina.
- Que signifiquen una nueva relación con mayor capacidad de elección.



Es distinto...



Empoderamiento

- Antes hubo desempoderamiento
- Sus conquistan parten de ellas, de su organización y lucha
- Conseguir aumenta su nivel de conciencia sobre la condición y posición de las mujeres

Calidad de vida

- Mujeres “poderosas” que amplían sus posibilidades de disfrute o su acceso a bienes, servicios...
- No necesariamente desde su lucha, sino desde la mejora de su entorno



Las instituciones no empoderan a nadie:

- Apoyan procesos de reflexión y organización de las mujeres y sus colectivos
- Crean contextos más favorables para las mujeres en los planos de su acción (legislación, infraestructura, recursos...)
- Inciden en las políticas públicas para elevar la calidad de vida de las mujeres



El proceso de empoderamiento es personal en colectivo

Aspectos claves



TODO PROCESO DE EMPODERAMIENTO REQUIERE UN CUESTIONAMIENTO PERSONAL DE LA CONSTRUCCIÓN GENÉRICA TRADICIONAL, DE LA SUBORDINACIÓN FEMENINA Y DE LAS RELACIONES DESIGUALES ENTRE MUJERES Y HOMBRES.

Cambios culturales



- Los procesos individuales y colectivos de empoderamiento requieren de cambios profundos en las imágenes tradicionales de la feminidad:



Feminidad



- ❑ **YO no existo si no es en una relación**
- ❑ **Pensar en mí es egoísta**
- ❑ **YO debo anteponer las necesidades del los otros**
- ❑ **Si YO digo lo que quiero me vuelvo “mala”**
- ❑ **Si YO contradigo a los otros los puedo destruir**
- ❑ **Lo que yo hago es poderoso, no mi YO**



Nueva conciencia del YO femenino

Puedo

Pienso

Decido



Deseo

Rechazo

Dudo

Nueva conciencia del NOSOTRAS



- Ni brujas
- Ni locas
- Ni malas
- Ni harpías
- Ni enemigas
- Ni zorras
- Ni buenas
- Ni capaces de todo
- Ni abnegadas
- Ni invisibles

Agencia



- **Agente:** la persona gestiona su propia vida, es un sujeto con margen de actuación.

Sujeto +
circunstancias que lo constriñen +
resistencias +
alternativas de actuación =

agente



Autonomía



- Capacidad de una persona para desarrollar poder sobre sí misma.
- Capacidad para definir una agenda propia (no habilita para ejercer poder sobre otros, sino para tener poder sobre las propias vidas).
- Capacidad de gestionar alternativas a los modelos hegemónicos de feminidad.



Autonomía física



Reproducción Sexualidad

Placer

Físico



Erotismo

¿Autonomía física?



Autonomía económica



Tarjetas Banco de Vitoria

Utiliza las Tarjetas Banco de Vitoria y podrás ganar fantásticos premios.

¿PARA TI?

¿O PARA LOS DEMÁS?

Tú eliges

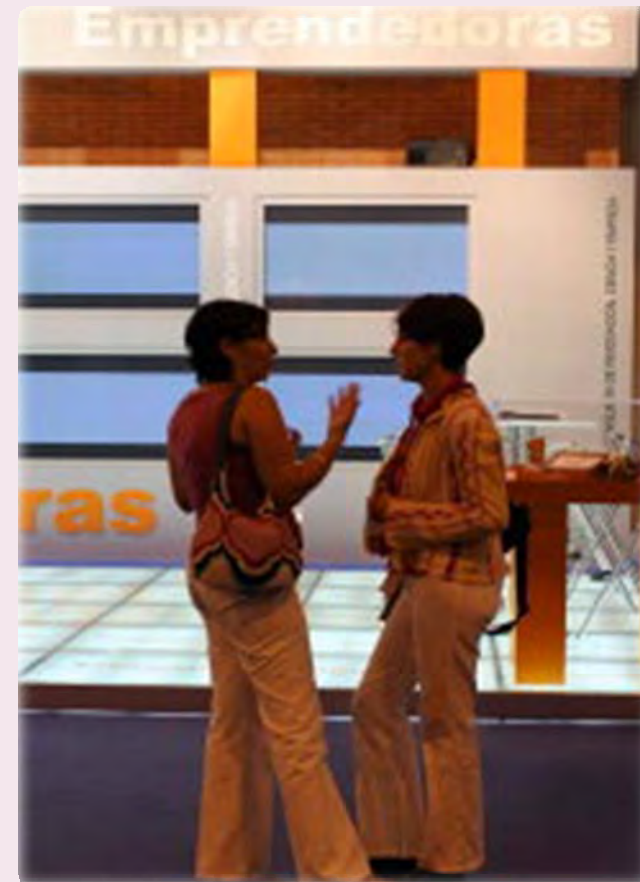
BANCO VITORIA

www.bancovitoria.es

Empoderamiento económico



- Condición de sostenibilidad de los cambios subjetivos
- “Poder de negociación” intrafamiliar
 - El hogar, espacio de “conflicto cooperativo”
 - Poder de negociación depende de:
 - ✦ Posición de ruptura
 - ✦ Percepciones sobre la contribución
 - ✦ Percepciones sobre el interés y bienestar propios
 - Relación entre poder de negociación e ingresos propios



Poder para cambiar las condiciones que sostienen la subordinación femenina



- Las mujeres reproducen las condiciones de su subordinación (“violencia simbólica”) pero también resisten. La pasividad puede ser resistencia.



- Recursos: los medios para lograr mayores espacios de agencia

Estrategias de empoderamiento (colectivo)



- **Puerta de entrada: organización colectiva**
 - Participación en pequeños grupos con una agenda colectiva
 - Comprensión de los mecanismos de dominación
 - Nivel micro: mayor libertad y sentido de valía personal. Redefinición de los valores femeninos. Renegociación de las relaciones domésticas.
 - Nivel macro: agenda política amplia. Nuevos acuerdos colectivos. Ciudadanía transformada.

Estrategias de empoderamiento (político)



- Capacidad de incidencia política: poner la agenda de las mujeres en lo público
- Construcción de alianzas: de la “autonomía defensiva” a la “autonomía democrática”
- Actitud cosmopolita (ciudadanía universal, solidaridad global) para construir la agenda feminista
- El feminismo es una propuesta de transformación civilizadora cultural



Condiciones para el desarrollo de una “identidad colectiva insurgente”



- **Espacios sociales** donde sentirse valoradas y seguras
- **Modelos alternativos** que rompen pautas de sumisión o pasividad
- **Ideas** que expliquen las causas de la opresión, justifiquen la rebeldía e imaginen un futuro distinto
- **Respuestas sociales** a su nueva identidad que les fuercen a confrontar las creencias heredadas
- **Una red** que permita expandir las nuevas visiones y activar un movimiento social

Sarah Mosedale

Proceso por el cual las mujeres redefinen y extienden lo que es posible para ellas

desear, ser y hacer ...

... en situaciones donde ellas tenían restricciones, en comparación con los hombres, para ser y hacer lo que deseaban

Para finalizar...



- No hay una sola acción que “empodere”
- Todas acción que signifique una ampliación de la capacidad de las mujeres de tomar decisiones relevantes puede generar procesos de empoderamiento
- El empoderamiento no se enseña
- Sí se promueve
- Sí se pueden crean las bases para potenciarlo
- Sí se pueden crear los espacios de reflexión para pensar sobre la situación de cada mujer
- Sí se puede apoyar la organización colectiva NOSOTRAS
- Sí se puede impulsar, negociar... una agenda reivindicativa