



Strumenti di lavoro



Autori - Samantha Gamberini e Renata Borgato

Titolo - *TRE VOLTE PIÙ GRANDI - Manuale di negoziazione a uso delle donne e non solo*

Casa editrice - FrancoAngeli Editore, 2018, pagg. 142

Prezzo - Euro 19

Argomento - Il libro si propone di trasferire alle donne maggiore consapevolezza della complessità psicologica ed operativa

della negoziazione, di evitare errori ricorrenti, rilevati nell'esperienza di trattative al femminile, di acquisire maggiori abilità in questo campo. I destinatari del saggio sono, oltre alle donne, anche gli uomini, perché comprendano meglio gli atteggiamenti femminili e concorrano a migliorare i rapporti con l'altro sesso, e gli esperti di formazione spesso tarati su modelli maschili. Viene sottolineato come, in linea generale, negoziare per una donna è stressante, mentre per un uomo è naturale; per una donna è una conquista, per un uomo una parte del lavoro. Viene affrontato anche il tema del conflitto, che in genere la donna cerca di evitare. La matrice professionale e culturale delle autrici, entrambe esperte in formazione manageriale, si rivela in un'esposizione accessibile e interessante, puntuale sul piano concettuale e metodologico, arricchita da continui esempi, che si intrecciano con lo svolgimento dei vari temi, e da numerose tabelle esplicative e citazioni. Il testo è diviso in due parti, dedicate, appunto, alla negoziazione: la prima si focalizza sulle tecniche, la seconda sulle relazioni tra i soggetti interessati. È intrigante leggere, nel penultimo dei primi 15 brevi capitoli, la breve analisi sulla negoziazione con persone difficili e più esattamente con chi non sopportiamo e con chi amiamo. Mentre nella seconda parte le autrici esaminano la negoziazione della donna con se stessa ed inoltre con il partner, le altre donne, il datore di lavoro, i soggetti istituzionali.