

Informiamo che in questo sito sono utilizzati "cookies di sessione" necessari per ottimizzare la navigazione, ma anche "cookies di analisi" per elaborare statistiche e "cookies di terze parti". Puoi avere maggiori dettagli e bloccare l'uso di tutti o solo di alcuni cookies, visionando l'informativa estesa.

Se prosegui con la navigazione sul presente sito, è implicito che esprimi il consenso all'uso dei suddetti cookies. [OK](#) [Leggi tutto](#)

[CLICCA QUI E COMINCIA OGGI STESSO](#)

# la GAZZETTA dell'Emilia & dintorni...

[LOGIN](#) [REGISTER](#)

GAZZETTA DELL'EMILIA • REDAZIONE • CONTATTI • PUBBLICITÀ E INSERZIONI • LAVORA CON NOI

CERCA...

Home Cronaca Politica Economia Lavoro **Cultura** Food Comunicati Sport Motori Trucks

EMILIA • PIACENZA • PARMA • REGGIO EMILIA • MODENA

AMICI ANIMALI • SALUTE E BENESSERE • NUOVE TECNOLOGIE • CIBUS ON LINE • DOVE ANDIAMO?

Home » Cultura » Cultura Emilia »

La negoziazione non è donna. Un libro spiega come rendere efficaci le trattative e raggiungere i propri obiettivi.

## LA NEGOZIAZIONE NON È DONNA. UN LIBRO SPIEGA COME RENDERE EFFICACI LE TRATTATIVE E RAGGIUNGERE I PROPRI OBIETTIVI. IN EVIDENZA

R - R A+

Scritto da [Redazione](#) | Sabato, 17 Febbraio 2018 08:53 | [Stampa](#) | [Email](#)



**Ti stiamo  
Cercando!**



In "Tre volte più grandi" Samantha Gamberini e Renata Borgato suggeriscono come migliorare le proprie tecniche e aumentare le possibilità di ottenere quello che ci si merita o si desidera. Nel lavoro e nella vita.

**Di Manuela Fiorini** - Un aumento di stipendio, una promozione, una modifica al contratto di lavoro, ma anche una causa legale, un aiuto in casa, un po' più di collaborazione da parte del partner o dei figli. Quante volte le donne si trovano nelle condizioni di dover negoziare? Sicuramente più spesso degli uomini. Peccato, però, che molte volte rinunciano in partenza a intavolare le proprie ragioni, a suggerire i propri bisogni, a esplicitare i propri meriti. Rinunciando, in definitiva, a raggiungere i propri obiettivi o intraprendendo strade più lunghe e tortuose. In una parola, la negoziazione non è donna.

Se vi siete riconosciute in questa descrizione, **Tre volte più grandi** (Franco Angeli Editore, € 19) è il libro che fa per voi. Scritto da **Samantha Gamberini**, che da 15 anni si occupa di formazione manageriale per aziende nazionali e internazionali ed esperta di negoziazione e di strategie relazionali, e da **Renata Borgato**, esperta in formazione e consulenza manageriale, si presenta come un manuale ad uso delle donne, ma non solo, con esempi pratici, analisi delle situazioni e suggerimenti per aumentare le possibilità di raggiungere i propri obiettivi e ottenere "quello che si ritiene di meritare".

Abbiamo incontrato una delle autrici, **Samantha Gamberini**, bolognese, per parlare del libro e per farci anche dare qualche suggerimento per negoziare in maniera efficace.

SEGUICI SU

FACEBOOK



SEGUICI SU

TWITTER

Tweet di @GazzettaEmilia

Gazzetta dell'Emilia @GazzettaEmilia  
La #negoziatore non è donna. In "Tre volte più

**Partiamo dal titolo: perché "Tre volte più grandi"?**

"Il titolo nasce da una citazione di Virginia Woolf. Lei fa dire a un suo personaggio di sesso maschile che le donne, anche quelle più intelligenti ed istruite, vedono gli uomini, come si dice che i cavalli vedono le persone: tre volte più grandi. Per questa ragione, continua il personaggio, non otterranno mai nulla anche quando avranno il voto. Tre volte più grandi è contemporaneamente la presa di coscienza di un problema e allo stesso tempo un augurio...quello di potersi sentire a ragione tre volte più grandi, rispetto a come ci sentiamo oggi".

**Il libro si propone come un "manuale di negoziazione": perché negoziare è diverso per uomini e donne?**

"Si è molto diverso per uomini e donne e per

ragioni che non sono sullo stesso piano. Partiamo da un dato di fatto: se uomini e donne fanno la stessa identica cosa, il giudizio sul loro operato è diverso. La ragione è molto semplice: da donne e uomini ci aspettiamo comportamenti differenti. Quindi se una donna comunica in modo assertivo, viene spesso giudicata aggressiva. Il film il Diavolo veste Prada identifica bene questo meccanismo. Attenzione, questo giudizio non viene espresso solo da uomini, ma è perfettamente interiorizzato anche dalle donne, anche quando penalizza le stesse donne. Ovviamente questo vale anche per gli uomini...che se si dimostrano sensibili "rischiano" di essere identificati come "femminucce". Nella nostra cultura lo stereotipo del perfetto negoziatore prevede attitudini che noi consideriamo maschili...anche se è una visione miope e riguarda solo una tipologia di negoziazione. Un altro elemento riguarda la competenza. Nella nostra cultura agli uomini viene erogato una sorta di bonus. Io spesso per spiegare questo elemento cito il fatto che ho impiegato moltissimi anni della mia vita per capire che quando mi relazionavo con un uomo doveva dimostrarmi di non essere all'altezza, mentre se mi relazionavo con una donna doveva dimostrarmi di essere all'altezza. Sembra la stessa cosa, ma nei fatti cambia moltissimo".

**Perché le donne negoziano meno degli uomini?**

"Le donne usano la negoziazione quando è esplicitato il fatto di doverlo fare. Questo ha delle ricadute dirette. In fase di assunzione ad esempio le donne che negoziano il salario di ingresso sono molte meno rispetto agli uomini. Questo comportamento permane anche durante il lavoro. Molte donne lavorano a testa bassa nell'attesa che vengano riconosciuti i loro meriti e molto raramente questo accade. Come risposta cosa fanno? Lavorano ancora di più! Conseguenza...niente promozione, ma una bella gastrite!"

**Perché le donne spesso rinunciano in partenza a negoziare?**

"Personalmente mi sono fatta un'idea: in primis la trappola dell'ovvio o del "dovresti saperlo". Pochi giorni fa in un post su Facebook una donna australiana madre di quattro bambini, si lamentava dello scarso interesse del marito nella cura della casa. Lei era esausta e lui stava davanti alla tv. Alcuni amici le hanno suggerito di richiedere esplicitamente al marito un aiuto e di fare deleghe precise. Lei lo ha fatto e lui ha eseguito tutti i compiti. Poi finita la lista, è tornato di nuovo davanti alla tv. Lei ovviamente si è fortemente alterata... "ma come fa a non vedere quello che si deve fare e a non accorgersi della mia fatica! Non ha 5 anni!". In realtà tutti abbiamo 5 anni quando dobbiamo accorgerci dei bisogni degli altri e se stiamo bene non andiamo a crearci situazioni scomode. Sul lavoro di cura siamo ancora nel Medioevo e siamo noi le prime a sentirci in colpa quando non riusciamo a fare tutto".

**Quali sono, in sintesi, i cardini della negoziazione?**

"Nel libro si fornisce una metodologia precisa che mette al centro la preparazione. È una metodologia che può consentire ottimi risultati anche con poco tempo a disposizione. Parte da un'idea di fondo che è quella che l'altra parte potrebbe dirci di no. Di fronte a questo noi iniziamo a negoziare sapendo: quello che vogliamo e perché, chi può darcelo, quanto siamo forti e quali alternative possiamo avere. Inoltre vengono messi in evidenza aspetti legati alla percezione della propria forza e alle trappole nelle quali possiamo incappare durante una negoziazione".

**A chi consigli questo libro?**

"In primis, ovviamente, alle donne. Senza distinzione. Il libro parla della vita privata e di quella professionale e quindi non è rivolto ad uno specifico target. In realtà la metodologia presentata può ovviamente essere utilizzata anche da uomini e ho scoperto con grande piacere che molti lo stanno leggendo e che ne hanno tratto spunti sia per le loro negoziazioni, sia nel comprendere meccanismi relazionali tra i generi. È comunque un manuale e ognuno può scegliere di prendere quello di cui ha bisogno"

grandi" Samantha Gamberini e Renata Borgato suggeriscono come... [fb.me/8WuQJnFc7](https://fb.me/8WuQJnFc7)



La negoziazione non è donna. Un libro spiega

[Incorpora](#)

[Visualizza su Twitter](#)

SEGUICI SU GOOGLE

PLUS



La Gazzetta dell'Emilia

[G+](#) [Segui](#)

NUMERI

UTILI

[Soccorso](#)

[Enti](#)

[Organizzazioni](#)