

Indice

	<i>pag.</i>
Prefazione	11
Capitolo 1	
Effetti di Genere nella Negoziazione. Cause e Contesti	13
Effetti di Genere nella Negoziazione	14
Cause Cognitive	15
Cause Motivazionali	17
Cause Paradigmatiche	18
Contesti in cui gli Uomini Hanno un Vantaggio Negoziale Rispetto alle Donne	19
Capitolo 2	
Interventi Organizzativi per Mitigare gli Effetti di Genere nella Negoziazione. Revisione della Letteratura	21
Interventi Focalizzati sulla Situazione: “Situation Focused”	22
<i>Structural Ambiguity</i>	22
<i>Advocacy</i>	23
<i>Role Congruity</i>	24
<i>Framing Effect</i>	26
Interventi Basati sul Negoziatore Principale: “Focal Negotiator Focused”	27
<i>Stereotype Reactance</i>	28
<i>Power Priming</i>	29
<i>Negotiation Experience</i>	29
Interventi Focalizzati sulla Controparte: “Negotiation Counterpart Focused”	30
<i>Values Affirmation</i>	30

	<i>pag.</i>
Capitolo 3	
Interventi Organizzativi per Mitigare gli Effetti di Genere nella Negoziazione. Nuove Direzioni di Ricerca	33
Interventi Focalizzati sulla Situazione: “Situation Focused”	34
<i>Social Norms</i>	34
Interventi Basati sul Negoziatore Principale: “Focal Negotiator Focused”	36
<i>Anxiety Management</i>	36
<i>Values Affirmation</i>	38
Interventi Focalizzati sulla Controparte: “Negotiation Counterpart Focused”	39
<i>Perspective Taking</i>	39
Capitolo 4	
Values Affirmation come Intervento per Mitigare gli Effetti di Genere nella Negoziazione	41
Introduzione	41
Gli Effetti di Genere nelle Negoziazioni Maschili	43
Stereotype Threat e Autoefficacia nella Negoziazione	44
Values Affirmation come Intervento per Mitigare gli Effetti di Genere nelle Negoziazioni Maschili	45
Studio Sperimentale	47
Partecipanti	47
Procedura	47
Misure	47
Risultati	48
Effetto di Mediazione tramite Autoefficacia	49
Discussione Generale	50
Capitolo 5	
Il Ruolo degli Stati Emotivi nella Negoziazione. Una Prospettiva di Genere	53
Rabbia e Ansia nelle Negoziazioni	53
Contesti Tradizionalmente Maschili: Differenze Emotive tra Uomini e Donne	54
L’Impatto dell’Espressione della Rabbia nelle Negoziazioni: Differenze di Genere	55

	<i>pag.</i>
L'Impatto dell'Esperienza della Rabbia nelle Negoziazioni: Differenze di Genere	56
L'Impatto dell'Espressione dell'Ansia nelle Negoziazioni: Differenze di Genere	57
L'Impatto dell'Esperienza dell'Ansia nelle Negoziazioni: Differenze di Genere	58
Considerazioni Conclusive	61
Bibliografia	65