



Pari opportunità, ricerca Milano-Bicocca: ragazze si sottovalutano nella negoziazione

Descrizione

(Adnkronos) L'educazione negoziale come chiave del cambiamento nelle differenze di genere: una ricerca di Milano-Bicocca fornisce un quadro della situazione attuale e traccia anche la direzione verso una maggior uguaglianza tra generi. La ricerca "Donne: negoziate meglio", è stata condotta da Emanuela Rinaldi, professoressa di Sociologia dei processi culturali, con Veronica Cucchiari, professoressa di psicologia generale dell'Università di Milano-Bicocca e Federica Fortunato (membro del Comitato organizzativo di Obiettivo Effe).

I risultati dello studio sono stati presentati stamattina durante una conferenza stampa presso Palazzo della Regione Lombardia, alla presenza dell'on. Giusy Versace, da sempre impegnata nella promozione dell'empowerment femminile e dell'inclusione sociale. Il campione di ricerca è composto da 120 studentesse delle scuole superiori (15-18 anni) e 210 studenti universitari (19-30 anni, equamente distribuiti tra maschi e femmine). Il team di ricercatrici ha preso in esame sia gli atteggiamenti verso la negoziazione e le competenze percepite dai partecipanti sia gli stereotipi di genere e i modelli imprenditoriali più diffusi tra i giovani.

Tra le risposte date dalle adolescenti spicca la percentuale delle partecipanti che ritiene più facile per i ragazzi farsi ascoltare durante una trattativa: la netta maggioranza (73,3 per cento) ad essere convinta di questa affermazione. Non sorprende, quindi, che quasi la metà del campione (46,7 per cento) pensa di non essere brava a negoziare, fino a ritenere (40 per cento) che la negoziazione sia un talento innato. Altro dato significativo, la percezione che le ragazze hanno di sé sul tema: oltre la metà (51,7 per cento) concorda sul fatto che le ragazze siano percepite come troppo emotive nelle discussioni difficili.

Anche nelle risposte dei giovani dai 19 ai 30 anni la situazione non cambia, anzi si conferma: per esempio, di fronte a una disparità salariale, ben il 70 per cento delle donne preferisce capire i criteri prima di chiedere un aumento, mentre il 6,3 per cento degli uomini lo chiederebbe subito, possibilità che nessuna donna prende neanche in considerazione. Le ricercatrici hanno poi proposto ai partecipanti una simulazione di acquisto che ha rivelato come i maschi si siano mostrati più competitivi e proattivi.

I risultati della ricerca â?? evidenzia lâ??ateneo in una nota â?? â??confermano lâ??importanza di rafforzare lâ??educazione negoziale delle giovani donne, promuovendo iniziative per aumentare sia le competenze sia la fiduciaâ?•. In questo solco si pone Obiettivo Effe, il progetto multidisciplinare dellâ??Universit  Milano-Bicocca dedicato allâ??empowerment femminile e allâ??educazione finanziaria, ideato da Emanuela Rinaldi.

â??In particolare ci rivolgiamo alle giovani donne attraverso iniziative come â??Effe Summer Campâ??. un campo estivo gratuito rivolto alle adolescenti â?? aggiunge Rinaldi â?? che torner  nel 2026 con la sua terza edizione. Abbiamo potuto constatare come le partecipanti, al termine delle 40 ore di formazione, abbiano effettivamente mostrato un aumento significativo sia nella fiducia nelle proprie capacit  negoziali sia nelle conoscenzeâ?•.

â??

lavoro

webinfo@adnkronos.com (Web Info)

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. Ultimora

Data di creazione

Ottobre 27, 2025

Autore

redazione