

## Gender Differences in Negotiation

Ilva Lamaj

Ismail Qemali University, Vlore, Albania.

Aranit Gjipali

Ismail Qemali University, Vlore, Albania.

Doi:10.5901/ajis.2013.v2n8p33

### Abstract

*The topic I have chosen to discuss is often underestimated; however it prevails in these hard times for our society - in a world where velocity is overruling, where the work stress is increasing and where thoughts often go in favor of appearance. In this work I have tried to show a world where those who show to be active are rewarded. My work is an empirical research performed in two countries, Italy and Albania. It consists in distributing surveys simultaneously to women and men of different age and social status. In Albania, apart from surveys I have performed even direct observation research. As far as negotiation at workplace is concerned, my work is focused in two aspects: the negotiation at workplace and the negotiation at home, given the present gender differences. The work concludes with highlighting the gender differences that exist for various reasons and the cultural distinctions between both countries, which often provide for such gender differences.*

### 1. Introduzione

L'occupazione femminile è in notevole crescita, ma le donne, seppur con alte competenze, continuano a essere discriminate rispetto agli uomini nella retribuzione e nella gerarchia professionale.

Infatti, si nota che i posti più importanti sono occupati dagli uomini. Anche se i rapporti tra uomini e donne in diversi ambiti della vita sono cambiati, sono sempre loro, le donne a essere discriminate quando si deve scegliere per un posto di lavoro importante o per un incarico altrettanto efficace.

Qual è la soluzione, come si devono comportare le donne per prendere quello che meritano e per di più di essere ringraziate per quello che fanno? Devono negoziare o no. Oppure devono imparare a chiedere.

In diverse situazioni vediamo che le donne non chiedono quello che meritano. Perché succede questo fenomeno? Le donne aspettano sempre che sono gli altri a mettere in risalto le loro capacità il loro contributo. Nel mio studio ho voluto fare notare le differenze di genere ed età. Un altro aspetto dove mi sono concentrata è quello delle diversità delle culture ma uguaglianza delle donne.

Ho valutato la situazione della donna nel mio paese, Albania e il confronto con la situazione in Italia. Un altro aspetto del mio studio riguarda la negoziazione della donna in ambiente casalingo. Per le donne chiedere è un atto che loro considerano fatale perché temono che possa danneggiare le loro relazioni.

Loro hanno imparato che la società accoglie male la loro assertività e volitività mentre questo è ciò che ci si aspetta dagli uomini. Quando ho preso in considerazione la situazione delle donne in Albania e ho voluto evidenziare le differenze trans culturali, ho reso evidente anche che le donne sono uguali perché hanno un gap di autostima da colmare, elemento che, insieme con altri, lo porta a non combattere per il proprio tornaconto.

Le cause che sostengono questo fenomeno si muovono in due universi sia quello organizzativo sia quello individuale. Ho usato la frase brave ragazze (Linda & Laschever, 2004) per evidenziare il fenomeno che porta le donne a seguire modelli comportamentali sempre più definite e segmentate sin dalla loro infanzia rispetto ai maschi. La via verso l'autorità è molto ripida e una volta giunte in cima si trovano in un letto di spine.

Un altro argomento di una certa importanza che ho trattato sono gli stili di leadership. Questo ho voluto confrontare con gli aspetti culturali e sono giunta in conclusione che questi aspetti influenzano sullo status di leadership occupato dalle donne. Le donne sono molto meno portate degli uomini a negoziare per ottenere quello che vogliono. Loro non chiedono mai un aumento di salario non chiedono mai un aiuto in casa e per di più una promozione. Sono loro che permettono gli altri di pensare che siano imbattibili che ce la possono fare sono loro che aspettano che gli altri riconoscano il loro contributo nella società. Negoziare è un talento importante, che possedere può essere utile soprattutto

nel posto di lavoro ma è stata a lungo un campo prettamente maschile: un dominio competitivo in cui gli uomini eccellevano e le donne si sentivano meno capaci. Negli ultimi anni, i requisiti di una negoziazione riuscita sono cambiati. Più che una battaglia tra avversari la negoziazione è spesso idealmente considerato come un processo di collaborazione che mira a trovare le soluzioni migliori per ciascuno delle pari in causa. Raggiungere gli scopi predefiniti da parte di una donna usando la negoziazione e una strategia non troppo efficace la volta che la donna osa di essere competitiva è vista da parte degli altri con una certa ostilità.

È proprio per questo motivo che è difficile vedere la negoziazione come un processo collaborativo. Ma anche se è visto, in questo modo è sempre importante negoziare e farlo ora è altrettanto importante.

Le donne per fortuna hanno cominciato a usare la loro potenzialità di negoziare per riuscirci nella vita. Grazie ai cambiamenti della società le nuove esigenze e la nuova cultura del lavoro, le donne si sono trovate costrette a negoziare e di attuare sulle loro carriere un controllo molto più forte di quanto non accadesse in passato. In questa trasformazione professionale e personale la negoziazione non è più un optional. La strada da fare è troppo lunga ancora.

I cambiamenti sociali, la riduzione della discriminazione sessuale, il declino della segregazione occupazionale e l'incremento dell'accesso a una formazione superiore delle donne hanno contribuito a un vertiginoso miglioramento dello status economico femminile, anche se il ruolo delle donne come leadership ha segnato un rallentamento negli ultimi anni. Questi cambiamenti sono dovuti grazie a una trasformazione dell'atteggiamento della società nei confronti delle donne che si affermano. Un'altra ragione è quello che le donne hanno cominciato ad apprezzare il valore del loro lavoro e a chiedere ciò che vogliono.

## 2. Lo Studio

Uno dei motivi per il quale le donne non ottengono quello che meritano e che aspettano sempre ad essere valutate dagli altri che siano gli altri a ringraziare oppure a valutare il loro contributo nella società. Esistono pressioni esterne che scoraggiano le donne a non chiedere quello che vogliono. Attraverso il mio studio presso diverse istituzioni in Albania e in Italia, si è rilevato che la differenza tra donne e uomini era elevata. Il metodo usato era la somministrazione dei questionari per un gruppo di cinquantina persone di diversi status sociali e di diverse età nei rispettivi paesi. Ho valutato la situazione in Albania con una ulteriore ricerca tramite intervista faccia a faccia.

Lo studio si è concentrato in un confronto tra donne e uomini in due paesi sia nell'ambiente lavorativo sia in ambito casalingo. Dai numerosi questionari somministrati durante lo studio è uscito fuori che gli uomini tendono sempre a negoziare per lo stipendio, per un incarico più importante per ottenere sempre quello che loro pensano che sia più opportuno e conveniente. Le donne non lo fanno mai o lo fanno raramente o con un certo riguardo.

Un altro aspetto molto importante di questo studio è la suddivisione in base d'età la differenza d'idee tra uomini e donne, era maggiore con l'aumento d'età, ciò significa che le donne più anziane trovano più difficile negoziare di quelle più giovani. I fatti hanno dimostrato che alle donne si è negato sempre il potere economico e quello politico e la maggior parte della loro vita è stata sempre controllata dagli altri. Lo squilibrio di potere tra uomini e donne - da adulti determinano le percezioni su di chi detiene il controllo, e influenza le convinzioni in proposito che si vanno formando nei bambini.

Da bravi osservatori i bambini studiano i diversi comportamenti che le donne e gli uomini assumono in diverse situazioni, i diversi ruoli che loro assumono nella società, le diverse preferenze e capacità. Una parte importante del loro sviluppo mentale e sociale deriva proprio dall'organizzazione di queste informazioni.

I bambini creano dei cataloghi mentali di come percepiscono la femminilità e la mascolinità. Questo catalogo si può chiamare diversamente anche un "schema di genere" (Linda & Laschever, 2004) un catalogo mentale che tiene conto degli attributi fisici, gusti, interessi e talenti che caratterizzano i due sessi. I bambini formano questo schema fin dalla tenera età. La donna è cresciuta con la convinzione che la sua vita è controllata spesso da forze esterne. Lei è sempre vista fragile e debole destinata a rimanere tale, è vista più portata a fare i lavori dentro casa che fuori a badare ai figli, invece di fare carriera. Loro imparano a essere più riluttanti dei maschi. Le donne non devono mai mettere in discussione le regole invece i maschi sono sempre abituati a farlo per loro è naturale sbagliare per imparare. Questi schemi sono formati fin dalla loro infanzia inconsciamente dagli stessi genitori. Le donne imparano a comportarsi in maniera molto più strutturata mentre gli uomini no. Loro imparano di affermarsi il più possibile per arrivare a ottenere quello che vogliono. Le donne non sanno valutare loro stesse oppure non lo vogliono fare perché hanno paura di essere giudicate dagli altri.

Uno dei ragioni principali è che le donne hanno delle aspettative minori rispetto agli uomini. Loro entrano nel mondo del lavoro già con l'idea che vengono pagate meno degli uomini così no rimangono mai deluse. Dagli studiosi è rilevato che le donne hanno dimostrato di avere aspettative inferiori a quelli degli uomini (MANNETTI, 2002). Nel ambito lavorativo le donne erano sempre soddisfatte del loro stipendio anche se erano pagate sempre meno dagli uomini per lo

stesso ruolo. Ovviamente questo fatto ha le radici nella convinzione delle donne che i maschi verranno pagati sempre più di loro. Uno dei problemi principali è che le donne non hanno ancora imparato a chiedere il loro giusto posto nella società ingiusta.

Lo stesso risultato è stato arrivato quando si tratta delle aspettative delle donne per la carriera. Le donne non ci pensavano troppo invece gli uomini dopo il primo anno di lavoro pensavano subito alla loro carriera futura e a occupare posti e incarichi sempre più importanti. Le donne hanno sempre la sensazione di riuscire in tutto ed sono sempre soddisfatte di quello che fanno.

La maggior parte delle donne riferivano di non aver mai voluto fare qualche cosa che stava sopra delle loro possibilità. Queste donne hanno delle aspettative modeste sulla loro esperienza lavorativa e anche della loro vita e tutto questo avviene per la sola ragione che le aspettative modeste sono più facile da realizzarsi-e le donne vengono soddisfatte più facilmente.

Le donne non hanno mai capito come la società funzioni, veramente, non vuol dire che non chiedere rende una persona migliore ma per andare avanti nella vita uno deve chiedere quello che è migliore per lui e questa cosa lo sanno fare benissimo i maschi. Una donna è molto soddisfatta anche se per molte meno del maschio nello stesso posto di lavoro basta che lei lavora e si prende cura degli altri.

Le donne non si sentono deluse per il loro stipendio e ne anche per quello che hanno perché uno si sente deluso solo quando si tradiscono le loro aspettative, e per le donne avendo sempre aspettative minori e troppo modeste tendono a essere soddisfatte. Le donne sono la fascia meno portata a cedere alla delusione. Le donne entrano nel mondo del lavoro senza fare calcoli per il loro tempo o per le loro abilità in termini economici. Loro si comportano sempre con l'attenzione di non fare male a nessuno e di lavorare per trarne dei piaceri e quelli economici sono i ultimi a pensare da parte loro.

Anche quando conoscono il loro valore di mercato tante donne si sentono in disaggio a usarlo come leva in una contrattazione, loro non sfruttano mai le loro potenzialità a favore ma sempre tendono a sottovalutarsi. Tutto queste grazie a una mancanza di consapevolezza da parte delle donne circa il loro valore del mercato e la divisione del lavoro tra uomini e donne. Per un lungo periodo il potere di un maschio consisteva largamente nella sua capacità di dirigere e amministrare e quello di una donna il controllo nel suo regno domestico. Le femmine vedono assegnare mansioni che vanno svolte su una base più routinaria, mentre i maschi stimolano la loro indipendenza e tendono a comportare prestazioni più saltuari.

I maschi si comportano più da egoisti rispetto alle donne. Loro usano qualsiasi forma di contrattazione per prendere alla fine quello che loro pensano che sia migliore e di meritarsela. La donna si è sempre identificata con i lavori domestici dentro la casa mentre i maschi per i lavori dentro la casa assumeva un altro da fuori pagando sempre per ogni prestazione.

Dallo studio si è rilevato che la donna non attribuisce mai un valore economico al suo lavoro oltre che sentimentale, invece il maschio lo fa sempre.

Questa definizione della realtà comincia a diventare parte nostra fin dalla infanzia, quando tutti noi abbiamo pensato che era giusto che la mamma restasse a casa e il papà portasse i soldi.

La percezione dei ruoli dentro e fuori casa cominciano a formarsi sin da bambino e ti seguono per tutta la tua vita e influenzano nel tuo futuro carattere. Per questo motivo le bambine crescendo imparano a dare poco valore a loro lavoro e diventano le donne di oggi che lavorano per amore no per denaro che aspettano che siano gli altri a giudicare e riconoscere il loro merito e il loro contributo.

Le donne devono valutare il loro potenziale di più devono contrattare di più; non devono avere paura dalla loro voce e che le loro parole vengano fraintese dagli altri e si devono confrontare di più con il prossimo solo così avranno quello che veramente desiderano.

Nella differenze di genere un ruolo importante hanno le differenze transculturali. L'altro punto importante del mio studio è l'influenza della cultura nella negoziazione. Ho confrontato i risultati dei questionari somministrati in Albania e Italia. Ho rilevato che la situazione nel mio paese è più grave in confronto alla situazione in Italia.

L'Albania è un paese piccolo ma di grandi potenzialità. La donna albanese è sempre stata vista come la mamma della casa e in casi di non avere figli o di non essere sposata doveva cercare di essere attenta in ogni suo passo in ogni parola che usciva dalla sua bocca per non essere giudicata dagli altri. In Albania per tanto tempo le ragazze o le donne che volevano affermarsi volevano fare carriera erano viste come un elemento negativo per la società. Nella tradizione albanese le regole della società sono molto dure.

Al centro della società albanese resta l'uomo che è lui che dice l'ultima parola sia nella vita politica, sociale ed quella economica, le donne la maggior parte di loro si occupano della famiglia e dei lavori domestici.

La realtà albanese è dura perché viene da un regime isolante che anche se sono passati vent'anni ancora le donne stanno lottando per avere i loro diritti per avere pari opportunità in famiglia e lavoro. Il problema della nostra società sta nella nostra mentalità. Secondo la nostra mentalità le donne devono sempre ubbidire agli uomini loro non devono parlare prima di loro, sono gli uomini a decidere per loro e per i loro figli. In Albania è molto difficile pensare una donna a capo del governo o di decidere per il paese.

Al centro della società sono gli uomini che devono essere sempre decisi non devono tirare mai fuori gli emozioni, devono preoccuparsi loro di tutto in famiglia la donna deve occuparsi dei figli e di loro. Questa dura realtà è basata sulla nostra tradizione che comincia con la vita. Fin dalla nascita cominciano le differenze di genere. Per le famiglie albanese è molto importante avere un maschio e il simbolo della continuazione per le altre generazioni, da piccoli i bambini giocano separatamente cioè le femmine con le femmine e i maschi tra di loro. A loro viene insegnato da parte dei genitori che i maschi devono essere più intraprendenti delle femmine devono essere sempre forti e soprattutto non devono legare troppo con la mamma i maschi sono maschi non devono piangere non devono essere emozionati (Dragoti, 2004, p. 225-232). Tutto questo porta a una distinzione che con la crescita diviene parte della nostra vita quotidiana a pagare le spese sono le donne.

Negli ultimi anni vediamo un lieve cambiamento; le donne stanno cominciando a cercare i loro diritti sia nel posto di lavoro sia nella famiglia. Loro con diverse organizzazioni stanno cercando di sensibilizzare l'opinione pubblica che le donne sono una grande forza per la società e se tutti e due i generi umani hanno dei pari opportunità la vita sarebbe stata migliore. Speriamo che in un futuro molto vicino le donne possano occupare più spazio nella realtà dura che è influenzata da regole senza senso e da una tradizione che deve cambiare per andare a pari passo con gli altri paesi europei.

### 3. Risultati della Ricerca

Il mio studio si è concentrato in due paesi: In Italia e in Albania. Ho somministrato questionari a un gruppo di cinquanta persone nei rispettivi paesi negli istituzioni come (ospedale, tribunale, questura, municipio, università). I campioni erano di età compresa tra venticinque e sessanta anni di generi diversi e di status sociale diverso. Ho fatto una altra valutazione tramite le interviste in Albania a un gruppo di persone compresi tra il 20-50 anni d'età

Alla fine della somministrazione dopo che ho raccolto le risposte sono arrivata in conclusioni importanti per la nostra società: la situazione delle donne era quasi uguale sia in Albania sia in Italia. Le donne disponevano aspettative minori rispetto agli uomini per quanto riguarda le loro competenze professionali, erano pagate meno degli uomini ma per loro importante era il valore morale piuttosto che economico del loro lavoro.

Nella carriera le donne negoziavano di meno loro tendono a essere soddisfatte del lavoro che fanno mentre gli uomini tendono ad arrivare nei gradini più alti della loro carriera. Le donne si preoccupavano più degli uomini per le relazioni sia con i loro familiari sia con i loro colleghi di lavoro. Gli uomini tendono a essere più egoisti rispetto alle donne. Gli uomini hanno obiettivi più prefissati delle donne. In Albania l'80% degli uomini risultava di avere un livello alto di fiducia in loro risultano più egoisti tendono a trattare di più e non vengono influenzati dagli giudizi degli altri. In Italia sono il 88% (dei campioni presi in esame). A volte la donna stabilisce obiettivi modesti da negoziare non per mancanza di fiducia in se stessa o perché pensi che domandare di più sia troppo rischioso, ma perché si prefiggono altri scopi, che non sono meno importanti di quelli degli uomini, solo differenti. Tra questi scopi è compreso ottenere un orario di lavoro flessibile, o ridotto, così da poter soddisfare desideri personali, come essere una buona madre. Questo tipo di traguardi è talmente importante per molte donne che, per ottenere quello che vogliono, sacrificerebbero obiettivi professionali, come accettare più responsabilità sul lavoro o una paga migliore o più opportunità di avanzamenti nella carriera. È importante riconoscere che le donne introducono una più vasta gamma di obiettivi personali nella negoziazione del lavoro, ma in molti casi sacrificano più di quanto sia necessario.

L'aspetto casalingo: le donne anche in quest'ambito erano meno portate a negoziare perché per loro chiedere un aiuto in casa metteva a rischio le loro relazioni personali. Le donne italiane chiedevano di più in confronto alle donne albanesi ma sempre non abbastanza. In tutte e due le culture, la fiducia che le donne avevano e la loro autostima che era a livelli bassi gli impediva di chiedere di avere un aiuto in casa e perché no anche una valutazione delle loro capacità professionali. I risultati in percentuale: il 76% delle donne il primo pensiero di loro andava alle loro relazioni con gli altri tendono ad essere più influenzate dai giudizi degli altri. Trovavano difficoltà nel coordinare il loro lavoro con il ruolo da donna. Questo percentuale per quanto riguarda l'Albania. In Italia la situazione cambia con il 64%.

Per quanto riguarda la situazione nell'ambiente casalingo il 64% degli uomini albanesi pensano che il ruolo della donna nell'ambiente casalingo è primario. Loro vedono la donna più come mamma che come manager o in qualsiasi altro

ruolo. Il 48% degli uomini italiani pensano che la donna è più portata per il lavoro dentro casa ma credevano che una collaborazione tra partner è importante.

Le differenze d'età: per quanto riguarda questo punto le donne tendono a negoziare di meno sia in ambito lavorativo sia in quello familiare con l'aumento d'età. Sono meno portate a cambiare le loro aspettative, la loro situazione. In Albania questo fenomeno è più diffuso le donne di età oltre ai quarantacinque anni erano soddisfatte della loro posizione e non volevano cambiare la loro situazione invece quelle che erano al di sotto i quarantacinque, avevano delle aspettative migliori chiedevano di più volevano migliorare di più la loro situazione sia sociale sia familiare. Questa differenza è a causa delle differenze culturali come ho già citato sopra la cultura albanese e una cultura collettivista per questo l'affermazione delle donne è più difficile in confronto ad un paese come l'Italia.

La cultura albanese vede la donna prima come mamma poi come donna in carriera. Quest'affermazione diventa più forte con l'aumento d'età. In Italia la situazione è diversa come dimostrano i risultati della ricerca il pensiero di essere mamma e a pari passi con il pensiero di essere donna in carriera anche se in entrambi i paesi negoziare per un posto da leader per un salario più alto è sempre difficile se si parla delle donne. Il 76% delle donne il primo pensiero di loro andava alle loro relazioni con gli altri tendono ad essere più influenzate dai giudizi degli altri. Trovavano difficoltà nel coordinare il loro lavoro con il ruolo da donna. Questo percentuale per quanto riguarda l'Albania. In Italia la situazione cambia con il 64%.

Diversità negli status sociali: la situazione risulta non diversa anche per questo punto della ricerca.

Le donne con uno status sociale più alto tendono sempre ad arrivare obiettivi prefissati tendono a stabilire un rapporto di parità tra la famiglia e la loro professione. Nell'ambito casalingo chiedono più aiuto condividono di più il lavoro con il partner o con la loro famiglia. Invece per le donne con status sociale più basso era più importante dedicarsi alla famiglia che al lavoro. Per loro era più importante il giudizio degli altri che il loro. Hanno delle aspettative minori delle donne con status sociale elevato.

#### 4. Conclusioni

Abbiamo parlato delle donne e degli uomini che fin dalla loro infanzia producano dei schemi mentali di come comportarsi nella vita. Le donne erano quelle che gli veniva imparato a comportarsi entro ogni regola sociale e in maniera strutturata invece i maschi erano sempre stimolati ad affermarsi di più perché erano loro che dovevano avere tutto sotto controllo. Questi affermazioni naturalmente sono sbagliati e possono danneggiare la società dove viviamo.

La situazione deve cambiare e quelle che devono cambiare questa situazione sono proprio loro le donne, devono imparare a chiedere a negoziare di più, a sentirsi più importante per la società.

Alcuni passi si stanno facendo se vediamo le donne giovani oggi loro si mettono subito in competizione con l'altro sesso sia in rapporti di lavoro sia in rapporti personali. Ma questo cambiamento è più notevole nelle donne di vent'anni cioè l'età influenza il grado di negoziare delle donne. Quelle più anziane trovano molto più difficile ribellarsi e negoziare per ottenere quello che vogliono. Questa situazione risulta più o meno in entrambi i paesi con piccole differenze. Anche in Albania la società sta cambiando le regole anche se con passi molto più lenti dell'Italia. Esistono ancora oggi le donne che pensano che è più importante dedicarsi alla famiglia senza pretendere niente in cambio. Ovviamente questa opinione delle donne deve cambiarsi deve aumentare la fiducia in loro devono credere che anche loro sono brave a dirigere ed ad essere mamme, moglie, figlie e amiche nello stesso tempo. In Albania il cambiamento si vede ma si deve fare di più i modelli che sono delle donne in carriera o affermate sono pochissimi in confronto alle capacità e i potenziali che hanno le donne albanesi. Loro devono chiedere di essere valutate di più senza avere la paura che dopo aver chiesto verranno giudicate. Non devono temere che chiedere una collaborazione a casa danneggia le loro relazioni personali. Il pensiero degli uomini nei loro confronti deve cambiare la collaborazione tra partner deve aumentare.

Una cosa deve essere certa che questa situazione cambia se cambiano le regole della società, se fin dalla nostra infanzia ci viene insegnato che i maschi e le femmine possono fare le stesse cose posso giocare insieme possono dirigere e possono partecipare nella vita economica e politica con grande successo. Se fin dall'infanzia i bambini vengono insegnati che sia la mamma che il papà può ugualmente portare i soldi può occuparsi di loro. Tutto questo può cambiare se si informano di più. L'informazione è molto importante perché riduce l'ignoranza delle donne e aumenta sempre di più la loro forza di pretendere sempre di più ad essere valutate. Speriamo che le donne imparino a valutare di più le loro stesse sicuramente saranno apprezzate di più anche dall'altro sesso. Prima devono imparare a valutare loro stesse poi di confrontarsi con l'altro sesso. La donna ha delle grandi potenzialità, può essere un leader può essere una mamma e una moglie in modo uguale come gli uomini. Il solo problema è che devono smettere di fare "le brave ragazze" (Linda &

Laschever, 2004) devono imparare a chiedere a negoziare per arrivare a pari passi agli uomini. Le donne non devono dimenticare che loro sono più avvantaggiate in questo processo solo devono imparare a trasformare al loro favore. Trattare significa ottenere. E ora di farlo!

## **References**

- Babcock L, Laschever S, (2004), *Le donne non chiedono, Il sole 24 ore*
- Babcock L, Small D, Stayn H, (2002), *Propensity to initiate negotiations: A new look at gender variation in negotiation behaviour*, Carnegie Mellon University
- Dragoti E, (2004), *Psicologia sociale*, Tirane
- Fisher R, (1999), *The first sex: The natural talents of women and how they are changing the world*, Random house, New York.
- Mannetti L. (2002), *Psicologia sociale*, Carocci editore
- Stermer D, (2003), *Through the ages, Time*
- Stern M, Karraker K.H (1989) Sex stereotyping of infant, in sex roles pp501-522