

# LAS MUJERES NO SE ATREVEN A PEDIR: SABER NEGOCIAR YA NO ES SOLO C OSA DE HOMBRES



<b>Lengua:</b>	CASTELLANO
<b>Traductor:</b>	AIDA SANTAPAU
<b>Categoría:</b>	Psicología y Pedagogía
<b>Nº de páginas:</b>	285 págs.
<b>Autor:</b>	LINDA BABCOCK; SARA LASCHEVER
<b>Plaza de edición:</b>	ES
<b>ISBN:</b>	9788497351959
<b>Año edición:</b>	2005
<b>Editorial:</b>	AMAT EDITORIAL

[LAS MUJERES NO SE ATREVEN A PEDIR: SABER NEGOCIAR YA NO ES SOLO C OSA DE HOMBRES.pdf](#)

[LAS MUJERES NO SE ATREVEN A PEDIR: SABER NEGOCIAR YA NO ES SOLO C OSA DE HOMBRES.epub](#)

Este libro nos ayuda a despertar, es una llamada a las armas y un plan de acción; es iluminador, perturbador e inspirador. A pesar de que las mujeres han dado grandes pasos en la sociedad, la realidad es que, desde la década de 1990, el progreso se ha ralentizado hasta casi detenerse completamente. Con gracia y con humor, Linda Babcock y Sara Laschever nos cuentan una historia asombrosa respecto a un problema invisible que se ha estado ocultando a plena luz. Una razón importante para que las mujeres sigan trabajando por menos dinero y lleguen menos lejos y con menos rapidez que los hombres es que las propias mujeres han aceptado su situación. Se contienen y no piden más de lo que se les ofrece y se conforman con menos de lo que necesitan o se merecen. Babcock y Laschever consiguen demostrar un punto novedoso e importante, que la negociación puede que sea una de las últimas fronteras del feminismo. De todos los libros sobre los obstáculos que nuestra sociedad erige en el camino de las mujeres, éste puede que resulte ser el más útil en la vida diaria. Teresa Heinz Las mujeres no se atreven a pedir lleva a cabo un trabajo sorprendente en la identificación y provisión de soluciones para un problema muy real: los retos a los que se enfrentan las mujeres a la hora de negociar. Linda Babcock y Sara Laschever han hecho un trabajo soberbio no sólo al destacar el problema de las diferencias de género en la negociación, sino también proporcionando maneras de empezar a solucionarlo. Ejemplo tras ejemplo, los impactos financieros y emocionales lo hacen extramadamente atrayente. Cualquier alto directivo necesita ser consciente de las ramificaciones significativas tanto dentro como fuera del lugar de trabajo. Jim Berrien, Presidente y editor, Forbes Magazine Group Esta obra constituye un libro fresco y atrayente en la cuestión del género en la negociación. Los profesionales pueden comportarse siguiendo los consejos del libro y los investigadores se estarán haciendo preguntas nuevas durante décadas.