

LA NÉGOCIATION ET LE RÔLE DU GENRE

RÉFLEXIONS POUR LE XXI^e SIÈCLE

PAR ELAYNE WHYTE GOMEZ

La notion de négociation est aussi inhérente au progrès humain que l'est la science. Plus l'interaction sociale devient sophistiquée et complexe, plus la notion de négociation prend de l'importance. Dans le monde d'aujourd'hui, au fur et à mesure que les sociétés se diversifient, des solutions négociées devraient garantir des processus de négociation inclusifs qui reflètent tous les aspects de la société, y compris les perspectives de genre et de culture.

La pensée systémique et l'action sont d'une importance capitale au XXI^e siècle, avec pour objectif de traiter toutes les dimensions de problèmes intersectoriels et extrêmement complexes. D'après ma propre expérience de la négociation et du leadership des négociations multilatérales dans le domaine traditionnellement masculin du désarmement, la participation des femmes contribue énormément à rendre les négociations plus systémiques et davantage holistiques. Par exemple, lorsque l'on aborde le problème du désarmement et de la non-prolifération du nucléaire, une approche traditionnelle orthodoxe de la sécurité, centrée sur l'État, peut être remise en question par les preuves scientifiques des conséquences des armes sur l'humanité et l'environnement, qui ont, en l'occurrence, des effets disproportionnés sur les peuples autochtones, les femmes et les jeunes filles, et générant une interprétation correspondant davantage au XXI^e siècle.

La recherche d'approches globales et efficaces des négociations dans tous les domaines, qu'ils soient personnels, commerciaux ou inter-gouvernementaux, nécessite de promouvoir une intervention de réelle qualité, afin de prendre conscience et de dépasser les idées préconçues de genre, de processus de négociation ainsi que la manière d'approcher les notions de performance, de stratégie et de montant de rétribution de la réussite.

Les attentes « sexo-spécifiques » les plus courantes placent les négociateurs masculins dans des situations et des processus de négociation plus compétitifs, incluant davantage d'adversité et d'intérêts personnels, tandis que les femmes se comportent de manière moins compétitive, plus coopérative/empathique dans la résolution générale des problèmes ainsi que dans la négociation pour les autres et pour la communauté. Cependant, malgré l'existence de modèles de comportement découlant du rôle des genres, profondément enracinés socialement, la réalité réside dans le fait que les femmes ont de fait tendance à être plus en mesure d'ajuster leurs attitudes dans le processus de négociation. Il est également vrai que, selon la phase, la nature et les spécifi-

cités de chaque processus, en particulier lorsqu'ils sont soumis à une formation spécifique, les hommes et les femmes sont capables de jouer des rôles différents.

Ma propre expérience suggère que les femmes dirigeantes pourraient être davantage enclines à introduire des innovations méthodologiques, donnant de meilleurs résultats dans de nombreuses négociations. D'autres facteurs, tels que l'éducation, la formation et l'expérience jouent un rôle central pour diminuer la présence des différences de communication, des modes de discours, des styles de négociation et des perceptions quant aux performances fondées sur le genre.

Lors de la négociation ou de la direction des négociations, il est fondamental d'être conscient du sexe et des traits culturels afin de les envisager comme des éléments de réussite plutôt que comme des facteurs entravant celle-ci.

Quelques conseils pour une négociation réussie :

- ◆ Dans la mesure du possible, utilisez le prénom de la personne avec laquelle vous négociez.
- ◆ Dans la phase de préparation de la négociation, recherchez des éléments humoristiques ou des références positives de la culture de votre homologue afin de mieux communiquer dans les moments tendus.
- ◆ Dans la phase de préparation de la négociation, faites le point sur votre propre expérience et sur vos aptitudes de négociation. Soyez conscient de votre posture en terme de genre et de vos attentes sociales inhérentes. Demandez-vous ce que vous en pensez. Construisez votre propre profil de négociation et engagez le meilleur de vous à la table des négociations.



ELAYNE WHYTE GOMEZ

Diplomate et universitaire Costaricain. Ambassadeur du Costa Rica auprès des Nations Unies à Genève 2014-2020. Présidente de la Conférence des Nations Unies ayant négocié et adopté le Traité sur l'Interdiction des Armes Nucléaires.