

LA NÉGOCIATION, LEVIER D'EMPOWERMENT POUR LES FEMMES

Être féministe, c'est croire en l'égalité des genres.

Être négociatrice, c'est une façon d'atteindre cet idéal. Parce qu'elle permet de comprendre un rapport de force et le dépasser. De résoudre un conflit sans violence. D'écouter et d'être entendue. De trouver des solutions acceptables par toutes et par tous.

Regarder la négociation au travers du prisme du genre permet d'en comprendre les vertus émancipatrices. Non pas parce que les femmes négocieraient mieux ou différemment des hommes, mais parce que la négociation est un levier puissant de (re)prise en main de son destin qui permet aux femmes de s'affranchir des normes et des stéréotypes sociaux-professionnels : sans violence mais en exerçant pleinement LEUR pouvoir.

Pour saisir le pouvoir libérateur de la négociation, il convient d'abord d'analyser comment le genre – en tant que construction sociale – influence la pratique de la négociation par les femmes.

Les femmes négocient remarquablement bien dans les sphères familiale et sociale. Mais aussi dans les conflits armés où elles excellent à trouver des compromis afin d'élaborer des solutions de maintien de la paix : la paix a 35% de chance de durer au moins 15 ans lorsque ce sont des femmes qui sont la table des négociations, alors même qu'elles ne représentent que 14% des négociateurs (Source : *Women in Peace Processes 1992-2019 / Council on Foreign Relations*).

En revanche, les femmes négocient moins souvent – et moins bien – pour elles-mêmes.

Elles s'autorisent moins que leurs collègues masculins à demander des promotions et des augmentations salariales (Source : étude LinkedIn 2021 – France) et cela dès leur premier emploi, alors qu'elles constituent la majorité des diplômées d'études supérieures en Europe. Elles font aussi face à plus de résistance de la part de leur employeur (Source : *McKinsey & Company, Women in the Workplace*). Enfin, les femmes qui négocient sont perçues comme agressives et moins sympathiques que leurs homologues masculins - qui pourtant demandent plus !

Il y a donc des négociations plus complexes pour les femmes, dès lors qu'elles remettent en question la répartition des rôles établis par les structures patriarcales, à savoir les femmes prennent soin des autres de façon altruiste, pendant que les hommes produisent de façon rémunérée. Quand on sait que, dès leur plus âge, les filles reçoivent moins d'argent de poche que les garçons (25% - selon une étude de l'agence Childwis - 2017), on comprend mieux le fameux syndrome d'imposture et

les relations compliquées que les femmes entretiennent souvent avec l'argent et avec le pouvoir.

La négociation, c'est avant tout comprendre le rapport des forces en présence, pour mieux utiliser son propre pouvoir, qu'il soit contextuel ou institutionnel.

Comprendre que le rapport de force est structurellement défavorable aux femmes dans le monde du travail ne fait pas d'elles des victimes, il permet au contraire d'adopter des stratégies efficaces et de désamorcer les micro-agressions quotidiennes.

Comprendre que le plafond de verre est une combinaison de dynamiques sexistes, conscientes et inconscientes, permet aux femmes de restaurer leur confiance en elles :

“Ce ne sont pas uniquement mes compétences qui sont en jeux.”

Et de se concentrer sur les éléments sur lesquels elles ont un contrôle :

“Je ne peux pas contrôler la représentation que les autres ont de moi, mais je peux l'influencer et contrôler ma propre excellence.”

Enfin la négociation n'est pas une compétition, c'est la résolution d'un conflit par la recherche d'une solution acceptable par les deux parties. L'empathie et la gestion des émotions sont déterminantes. Or si les hommes et les femmes partagent les mêmes émotions, leurs modalités d'expression divergent fréquemment, non pas par essence mais par éducation. Les femmes sont plus encouragées socialement à la lecture des émotions – en particulier non verbales. Comprendre le pouvoir de la clairvoyance émotionnelle en négociation peut donner à de nombreuses femmes un temps d'avance et une appétence nouvelle pour cet exercice.

Se former et se préparer à la négociation en intégrant la dimension de genre – parce qu'elle structure profondément notre relation aux autres et au monde – est une clef de réussite professionnelle et personnelle. Saisissons-la !

KARIN RAGUIN, Co-présidente d'ADN Women
AURÉLIE DHOMPS, Co-présidente d'ADN Women
SILVIA BRAVARD, Négociatrice professionnelle

Dans la continuité d'ADN Kids qui a adapté le référentiel de négociation Pacificat® aux enfants pour leur permettre de s'affirmer sans agressivité, ADN Women livre aux femmes les clefs de cette méthode essentielle pour prendre en main leur destinée, au travers d'une série de webinaires ouverts à tous et à toutes, ainsi que des campagnes d'informations sur les réseaux sociaux.