

NEGOTIATION, AN EMPOWERMENT TOOL FOR WOMEN

Being a feminist is believing in equality of gender.

Being a negotiator is a means of achieving this ideal. It allows us to understand the balance of power and surpass it. To resolve a conflict without violence. To listen and be listened to. To find acceptable solutions for everyone involved.

Negotiation viewed through the prism of gender helps us understand its emancipatory properties. Not because women negotiate better or differently from men, but because negotiation is a powerful tool to regain control of your destiny and it helps women free themselves from social-professional norms and stereotypes: by fully exerting THEIR power without violence.

To grasp the liberating power of negotiation, we first need to analyse how gender – as a social construction – influences women conducting negotiations.

Women are great negotiators in both family and social settings. But, also, in armed conflict where they are excellent at finding concessions to create solutions to maintain the peace: there is a 35% higher chance that peace will last for over 15 years when women are at the negotiating table, even if they only represent 14% of negotiators (Source: *Women in Peace Processes 1992-2019/Council on Foreign Relations*).

On the other hand, women negotiate less – and not so effectively - for themselves.

They feel less entitled than their masculine colleagues to ask for a promotion and raise (Source: *LinkedIn study 2021 – France*) starting from their first employment, even though they represent the majority of higher education graduates in Europe. They are also met with more resistance from their employers (Source: *McKinsey & Company, Women in the Workplace*). Women who negotiate are also perceived as being aggressive and are less likeable than their masculine counterparts – who actually often ask for much more!

There are, therefore, negotiations that are more complicated for women, as soon as they question the roles established by the patriarchy, women care for others in an altruistic manner, whereas men produce and are paid for their work.

Now that we know that even from a very young age, girls receive less pocket money than boys (25% - according to a study by *Childwise agency – 2017*), we can understand the famous imposter's syndrome and the complicated relationship women often have with money and power. Negotiation is understanding the balance of power better, to be able to use your own power in the best way possible, both contextually and institutionally.

By understanding that even though the balance of power is structurally not in favour of women in the workplace, this does not make them victims and instead can help them adopt efficient strategies to disarm the daily micro-aggressions they deal with.

Understanding that the glass ceiling is a combination of conscious and unconscious sexist dynamics, helps women regain confidence in themselves:

“My skills are not the only thing in play.”

Focusing on the things they do have control over is important:

“I can't change the image other people have of me, but I can influence and control my own excellency.”

Last of all, negotiation is not a competition, it is the attempt to resolve a conflict by finding an acceptable solution for everyone involved. Empathy and emotional control are decisive. Even though both men and women have the same emotions, their manners of expressing them often differ, not by nature but through education. Women are often socially encouraged to read emotions – specifically the non-verbal. Women understand the power of emotional foresight and often are one step ahead and have a real talent for this exercise. By training and preparing for a negotiation by including the gender aspect – because it structures our relations to others and to the world – is the key to professional and personal success. Let's take advantage of this!

KARIN RAGUIN is the co-president of ADN Women

In keeping with *ADN Kids*, which adapted the *PACIFICAT®* reference to children to allow them to express themselves without aggressivity, *ADN Women* gives women the keys to this essential method so they can take hold of their future through a series of webinars open to all and online information campaigns on social media.

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% 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 est co-présidente d'ADN Women

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.