# WEEK 4 – NEGOTIATION – THINKING COMMUNALLY

By Ashleigh-Shelby Rosette, PhD

Women often intuitively realize that they can face a social penalty for negotiating.

This has to do with our stereotypes about men and women. We expect women to warm and communal.

As a consequence, when women negotiate with other men, they tend to adjust their behaviour to appear less forceful in the negotiation.

But here’s the catch – women don’t often mind their p’s and q’s when they negotiate with other women.

The problem?

SLIDE: WOMEN HOLD THE SAME STEREOTYPES ABOUT OTHER WOMEN as do men

To get the best results, women should let the communal stereotypes work for them as opposed to against them, regardless of who’s on the opposite side of the table.

Let’s see what happens when a female employee enters a negotiation with her female boss and focuses only on herself.

***VIGNETTE:***

*‘My son’s parent-teacher conference is next Friday. This is really important to me, so I need to switch shifts with Matt.*

*I’m sorry, but that doesn’t work for me. We’re very busy on Fridays so I need you to keep that shift. It’s the one you were assigned, and it’s only fair for you to honour your commitment.*

*I can’t miss that meeting and I think you’d understand. Can’t I just switch shifts with Matt for this one day?*

*I’m sorry, Danielle, but it’s not going to work. I need you to be a team player here and keep to the set schedule.’*

Danielle wasn’t concerned that her manager would give her pushback.

So she only advocated for herself, used “I” language, and strongly responded to her manager’s objections.

It may not seem fair, but both men and women respond favourably when women behave in a communal manner.

SLIDE: WOMEN WHO ADVOCATE FOR OTHERS GAIN 20 PERCENT MORE

In salary negotiations, when women advocate for others they gain twenty percent more than when they advocate for themselves.

Women can be more persuasive in negotiations with a few simple tactics.

**Tactic one: Communal Thinking**

In your negotiation, when you want to say, “I want to (fill in the blank),” stop yourself!

SLIDE – TAKE THE PERSPECTIVE OF THE OTHER PARTY.

Consider what it is that they might want.

**Tactic two: Avoiding “I” statements**

Take yourself out of it.

Change how you state what you want. Literally, take “I” out and replace it with “we”.

Rather than saying, “I need this situation to change,” try saying “We can find a better solution”.

Let’s see what Danielle’s negotiation would look like if she took a more communal approach.

***VIGNETTE:***

*‘I wanted to check in with you about the schedule for Friday afternoon. My son’s parent-teacher conference is that day and it would mean a lot to attend. I know Fridays are busy so I asked Matt to fill in. I scheduled a meeting with him beforehand so that he’ll have everything he needs to cover the shift. Would that work for you and the team?*

*I don’t know. Fridays are a big day. I’d really rather you work that day if you can.*

*I totally understand and I won’t make a habit of it. But I’d love to work with you to see what we can do. To make up for changing shifts this Friday, I’m happy to work next three Friday afternoons to handle the rush. Will that work for you?*

*Okay, that seems fair. Let’s approve the switch this time and have you handle the following Fridays.’*

This time, Danielle thought about what her manager would want – a fully staffed sales floor – and figured out a solution.

No matter who you’re negotiating with, it’s important to remember that best results come when considering what would make the situation work for all parties.

SLIDE: MAKE THE SITUATION WORK FOR ALL PARTIES.

And showing that you’re a team player who wants the best for everyone.

**KEY TAKEAWAYS**

Negotiate strategically with women and men.

Consider what your negotiating partner wants

Avoid making “I” statements

**SEMAINE 4 – NÉGOCIATION – PENSER EN COMMUN**

Par Ashleigh-Shelby Rosette, PhD

Les femmes réalisent souvent intuitivement qu’elles peuvent faire face à une pénalité sociale pour avoir négocié.

Cela doit faire sans stéréotypes sur les hommes et les femmes.

Nous attendons des femmes qu’elles soient chaleureuses et communautaires.

En conséquence, lorsque les femmes négocient avec d’autres hommes, elles ont tendance à ajuster leur comportement pour paraître moins énergiques dans la négociation.

Mais voici le hic : les femmes ne se soucient pas souvent de leurs p et q lorsqu’elles négocient avec d’autres femmes.

Le problème?

DIAPOSITIVE: LES FEMMES ONT LES MÊMES STÉRÉOTYPES SUR LES AUTRES FEMMES.

Pour obtenir les meilleurs résultats, les femmes devraient laisser les stéréotypes communs travailler pour elles plutôt que contre elles, peu importe qui se trouve de l’autre côté de la table.

Voyons ce qui se passe lorsqu’une employée entre dans une négociation avec sa patronne et se concentre uniquement sur elle-même.

***VIGNETTE:***

*‘La conférence parents-professeurs de mon fils est vendredi prochain. C’est vraiment important pour moi, donc je dois changer de poste avec Matt.’*

*‘Je suis désolé, mais cela ne fonctionne pas pour moi. Nous sommes très occupés le vendredi, j’ai donc besoin que vous gardiez ce quart de travail.*

*C’est celui qui vous a été assigné, et il est juste que vous honoriez votre engagement. Nous sommes très occupés le vendredi, j’ai donc besoin que vous gardiez ce quart de travail. C’est celui qui vous a été assigné, et il est juste que vous honoriez votre engagement.’*

*‘Je ne peux pas manquer cette réunion et je pense que vous comprendriez. Est-ce que je ne peux pas changer d’équipe avec Matt pour ce jour-là?’*

*‘Je suis désolé, Danielle, mais ça ne va pas marcher. J’ai besoin que vous soyez un joueur d’équipe ici et que vous respectiez le calendrier établi.’*

Danielle ne craignait pas que son manager ne la repousse.

Elle n’a donc défendu que son propre intérêt, utilisé le langage ‘je’ et répondu fermement aux objections de son responsable.

Cela peut sembler injuste, mais les hommes et les femmes réagissent favorablement lorsque les femmes se comportent de manière communautaire.

DIAPOSITIVE: LES FEMMES QUI DÉFENDENT LES AUTRES GAGNENT 20% DE PLUS.

Dans les négociations salariales, lorsque les femmes défendent les autres, elles gagnent 20% de plus que lorsqu’elles défendent elles-mêmes.

Les femmes peuvent être plus persuasives dans les négociations avec quelques tactiques simples.

**Première tactique: la pensée communautaire**

Dans votre négociation, lorsque vous voulez dire :’Je veux (remplir le trou)’, arrêtez-vous!

DIAPOSITIVE – PRENEZ LE POINT DE VUE DE L’AUTRE PARTIE.

Considérez ce qu’ils pourraient vouloir.

**Deuxième tactique : éviter les déclarations ‘je’**

Changez la façon dont vous dites ce que vous voulez.

Littéralement, retirez le ‘je’ et remplacez-le par ‘nous’.

Plutôt que de dire : ‘J’ai besoin que cette situation change’, essayez de dire ‘Nous pouvons trouver une meilleur solution’.

Voyons à quoi ressemblerait la négociation de Danielle si elle adoptait une approche plus communautaire.

***VIGNETTE****:*

*‘Je voulais vérifier avec vous le programme de vendredi après-midi. La conférence parents-enseignants de mon fils a lieu ce jour-là et cela signifierait beaucoup d’y assister. Je sais que les vendredis sont occupés, alors j’ai demandé à Matt de me remplacer. J’ai prévu un rendez-vous avec lui à l’avance afin qu’il ait tout ce dont il a besoin pour couvrir le quart de travail. Cela fonctionnerait-il pour vous et l’équipe?*

*Je ne sais pas. Le vendredi est un grand jour. Je préférerais vraiment que vous travailliez ce jour-là si vous le pouvez.*

*Je comprends tout à fait et je n’en ferai pas une habitude. Mais j’aimerais travailler avec vous pour voir ce que nous pouvons faire. Pour compenser les changements d’équipe ce vendredi, je suis heureux de travailler les trois prochains vendredis après-midi pour gérer la cohue. Cela fonctionnera-t-il pour vous?*

*D’accord, cela semble juste. Approuvons le changement cette fois-ci et confions-nous les vendredis suivants.’*

Cette fois, Danielle a réfléchi à ce que son responsable voudrait – une surface de vente au complet – et a trouvé une solution.

Peu importe avec qui vous négociez, il est important de se rappeler que les meilleurs résultats sont obtenus lorsque l’on considère ce qui ferait fonctionner la situation pour toutes les parties.

DIAPOSITIVE : FAIRE FONCTIONNER LA SITUATION POUR TOUTES LES PARTIES

Et montrer que vous êtes un joueur d’équipe qui veut le meilleur pour tout le monde.

**POINTS CLÉS À RETENIR**

Négociez stratégiquement avec les femmes et les hommes.

Réfléchissez à ce que veut votre partenaire de négociation.

Évitez de faire des déclarations ‘je’.