**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’.