

5 CONSEILS POUR : CONVAINCRE LES HOMMES D'ENTRER DANS LES RÉSEAUX DE MIXITÉ

FICHE CONSEIL

La plupart de ces réseaux ont toujours été ouverts aux hommes — SNCF Mixité en compte, par exemple, 20% parmi ses membres !



Les réseaux mixité se sont généralisés dans les grandes entreprises au cours des dernières années. Qui dit « réseaux mixité » dit entraide, networking, **ateliers de développement personnel**, **mentoring**, événements inspirants... Les réseaux contribuent à renforcer la confiance des femmes dans un monde professionnel parfois très masculin, ils outillent les individus pour les aider à progresser dans leur carrière et ils challengent les cultures managériales. La plupart de ces réseaux ont toujours été ouverts aux hommes — SNCF au Féminin en compte, par exemple, 17% parmi ses membres ! — mais ils restent encore trop rares à les rejoindre. Et pourtant, la mixité, c'est vivre ensemble en incluant toutes les personnes ! Aujourd'hui, intégrer les hommes aux réseaux de mixité est un enjeu de premier plan — mais comment donc les convaincre ?

1 FAIRE PREUVE D'OUVERTURE ET D'EMPATHIE

Votre but est de convaincre, pas de faire peur ou de vous disputer avec votre interlocuteur ! Vous pouvez **débattre de façon intelligente** sans que la discussion grimpe dans les tours !

Les ateliers du réseau vous ont peut-être permis d'acquérir de nouvelles compétences relationnelles, c'est le moment de mettre en application ! Les principes de la communication non violente, qui reposent sur l'observation empathique, l'analyse de ses propres émotions et sentiments, les reformulations et l'écoute active favorisent un dialogue constructif et une meilleure appropriation par l'autre de votre discours.

Quand vous cherchez à convaincre quelqu'un, en l'espèce un homme de rejoindre un réseau dit « féminin », votre objectif n'est pas de lancer un débat sur l'égalité des sexes en cherchant à faire valoir votre raison contre les éventuelles réticences de l'autre.

Votre objectif, c'est de donner envie à la personne de s'intéresser au projet, d'avoir envie d'en savoir plus et de tenter l'expérience.

2 EXPLIQUER LA PHILOSOPHIE DU RÉSEAU

Votre interlocuteur s'étonne qu'on fasse un réseau « de femmes » ? N'est-ce pas en soi « excluant » ?

Vous pouvez lui expliquer les origines des réseaux mixité : ils sont nés du constat du déficit de parité dans certains métiers et de la persistance du **plafond de verre**.

Votre interlocuteur s'étonne qu'on fasse un réseau « de femmes » ? N'est-ce pas en soi « excluant » ? Vous pouvez lui expliquer les origines des réseaux mixité : ils sont nés du constat du déficit de parité dans certains métiers et de la persistance du **plafond de verre**.

Pourtant, de nombreuses études ont démontré que **la mixité est créatrice de valeur économique et sociale en entreprise** : elle agit favorablement sur la qualité de vie au travail, elle renforce la confiance et la coopération, elle permet d'être plus en phase avec les attentes des client·e·s et usager·e·s, elle est source de plus grande créativité et c'est une force avérée de transformation des organisations.

Vous avez de quoi démontrer que les réseaux mixité entendent tout simplement contribuer à un environnement professionnel plus équilibré et sain pour tou·te·s. Un enjeu qui concerne autant les hommes que les femmes et sur lequel ils ont aussi leur mot à dire !

3 MONTRER QUE LES ACTIVITÉS DU RÉSEAU SONT UTILES À TOU·TE·S

Nous avons tou·te·s déjà vécu l'expérience de changer d'avis sur quelque chose après avoir appris à mieux connaître ce dont il s'agit. Parfois, les gens prennent de la distance par rapport à un sujet parce qu'ils ne le connaissent pas assez ou parce qu'ils se méfient.

Vous pouvez avoir « dans la poche » quelques exemples pratiques de « **l'offre** » du réseau pour convaincre votre interlocuteur, en insistant sur le fait que ces activités sont ouvertes et utiles aux hommes, comme les ateliers de développement, le mentoring, les groupes experts...

Vous pouvez aussi rappeler que le webmagazine accueille des interviews et des portraits d'hommes comme de femmes !

L'idée est de d'entendre toutes les voix qui ont envie de participer à un projet de progrès.

4 OUVRIR LE DIALOGUE SUR LES MASCULINITÉS

Les femmes ne sont évidemment pas les seules à gagner avec les réseaux féminins : les hommes aussi peuvent bénéficier d'un changement de culture en entreprise !

L'**étude** « sur le poids des normes dites masculines sur la vie professionnelle et personnelle d'hommes du monde de l'entreprise », réalisée par Sylviane Giampino et Brigitte Grésy, cite plusieurs points d'améliorations qui peuvent être atteints grâce à la mixité.

Surtout, ce rapport montre le double standard de la « **masculinité hégémonique** » : elle offre aux hommes certains privilèges, dont peut-être le plus symbolique serait l'accès au pouvoir, mais représente aussi un fardeau à porter avec toutes ses exigences (concernant l'affichage d'une virilité incassable, le manque de sensibilité, l'absence de vulnérabilité...).

Sans oublier les réflexions de l'autrice américaine Bell Hooks sur le sujet — son ouvrage *La volonté de changer : Les hommes, la masculinité et l'amour* nous rappelle bien à quel point une masculinité toxique nuit aux relations entre les hommes et les femmes dans toutes les sphères de la société, publiques et privées.

Le réseau est aussi un espace-temps de liberté, bienveillant et confiant, dans lequel chacun·e peut s'interroger sur sa place au monde et sur ce qu'il/elle a envie d'endosser de l'identité et des « rôles » qu'on lui a assignés.

5 SUGGÉRER UN PREMIER PAS CONCRET, ACCESSIBLE ET SÉCURISANT

La curiosité de votre interlocuteur est piquée ? C'est le moment de lui proposer de faire un premier pas pour se connecter au réseau :

- Envoyez-lui une sélection d'articles de notre webmagazine qui pourraient l'intéresser (nous avons des **interviews**, des **portraits**, des **recommandations culturelles**, un **suivi de l'actualité**, des **fiches conseils**, des **décryptages d'étude**, des **analyses de concepts**...)
- Recommandez notre newsletter : l'inscription est gratuite, ne prend pas beaucoup de temps et vous pouvez lui rappeler que, si le contenu ne lui plaît pas, il peut se désinscrire très facilement ! La newsletter est efficace car elle apporte du savoir directement sur sa boîte mail (il n'aurait pas besoin d'aller le chercher) de façon périodique et consistante !
- Proposez-lui de vous accompagner à l'une des activités du réseau, comme par exemple un atelier ou une manifestation sportive: allez, on s'inscrit en duo !
- Suggérez d'organiser une réunion informelle avec d'autres membres du réseau, pour qu'il puisse « sentir » l'ambiance et découvrir par lui-même combien c'est exaltant d'échanger dans un cadre transverse et a-hiérarchique autour de thématiques qui nous préoccupent tou·te·s, dans la vie professionnelle comme dans la vie personnelle.