

ФАКТОР ПОЛА В ОБУСЛОВЛИВАНИИ ПЕРЕЖИВАЕМЫХ СОСТОЯНИЙ И ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТА ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

.....

Г. Г. Танасов¹

Автор сравнивает гендерную психологию и психологию половых различий, отмечает ограничения первой и обосновывает необходимость исследований в области психологии пола. Приводит результаты исследований влияния пола на переживаемые личностью состояния и поведение в ситуации деловых переговоров.

Ключевые слова: гендер, половая дифференциация, поведение в переговорах, личность, переговорная ситуация.

The author compares gender psychology and psychology of sexual differentiation, marks restrictions of the first approach and proves necessity of researches in the field of floor psychology. The author gives results of researches of influence of a sex on conditions endured by the person and behavior in a situation of business negotiations.

Key words: gender, sexual differentiation, behavior in negotiations, personality, situation of negotiations.

Информация о психологических различиях между мужчиной и женщиной обильна. В значительной части диссертационных исследований затрагивается (хотя бы косвенно) тема половых различий психики, различий психологических свойств личности в зависимости от пола. Но вся эта разнообразная информация о половых различиях психики, психологических свойств, поведения мужчины и женщины не структурирована и не обобщена в такой степени, чтобы можно было говорить о сложившейся психологической теории пола, позволяющей в структурном единстве увидеть разнообразную психологическую феноменологию, обеспечивающей возможность размещения разнообразных, разноуровневых феноменов в организованном системном представлении. Однако движение в этом направлении имеет определенную историю.

¹ Танасов Георгий Георгиевич — кандидат психологических наук, доцент кафедры психологии личности и общей психологии, докторант Кубанского государственного университета. Эл. адрес: Lyoha@econ.kubsu.ru

Работа выполнена при финансовой поддержке гранта Президента РФ для молодых кандидатов наук (МК-1380.2011.6)

В отечественной психологии основания подходов к рассмотрению проблемы пола заложены в работах А.Ф. Лазурского, М.Я. Басова, П.П. Блонского, Б.Г. Ананьева и др. М.Я. Басов полагал, что влияние пола проходит красной нитью через весь онтогенез человека [3]. Б.Г. Ананьев утверждал, что пол пронизывает все черты характера и свойства личности человека и включал характеристики пола в качестве первичных (индивидуальных) свойств в структуру личности [1]. Тем не менее, по выражению И.С. Кона, отечественная психология оставалась «бесполой», хотя невозможно и неправильно в психологической науке игнорировать такое фундаментальное биосоциальное свойство, как пол [10; 11].

Анализируя динамику научных исследований в области проблем, связанных с полом человека, А.Ф. Филатова отмечает, что с начала XXI в. проблематика исследований становится более разнообразной. В частности, в последнее время активизировались исследования психологической дифференциации взрослых по различным аспектам, обусловленным половой принадлежностью (В.Н. Дружинин, Е.П. Ильин, И.В. Грошев, В.П. Шейнов и др.) [18].

Проблемы в связи с половой дифференциацией, как и более общие проблемы личности, исследуются в двух основных направлениях концептуализации: биологическом (биогенетическом) и социальном, или социокультурном. Это естественная в рассмотрении человека как личности диадность, отражающая роль двух фундаментальных факторов, обуславливающих становление личности. К ним добавляется еще один фактор, связанный с изучением личности как субъекта своего бытия, не только создающего реальность окружающего мира, но и конструирующего свое тело, свою внешность, свой характер, стиль поведения и пр., что в совокупности предстает как осознание, принятие и проявление гендерной идентичности [13; 14 и др.].

Теории, сложившиеся в рамках первого направления, обосновывают различия в поведении мужчин и женщин в основном биологическими и генетическими факторами. Например, в психоаналитической концепции половой дифференциации (З. Фрейд, А. Адлер, К. Хорни, К.Г. Юнг и др.) различия между мужчиной и женщиной рассматриваются как природные, изначальные. З. Фрейд весь процесс развития личности связывает с сексуальной сферой, предпосланной биологической природой полового диморфизма.

В социокультурных теориях утверждается, что пол — «исключительно культурно-социальный конструкт и никакие факты половой биологии человека сами по себе не имеют непосредственных социальных значений или последствий» [18, с. 19]. При этом в силу социокультурной разноплановости контекстов становления личности утверждается и рассматривается, как естественный факт большая вариативность половых различий и социополового поведения. Внимание фокусируется на разнообразии культурных моделей и образцов «адекватного» поведения мужчин и женщин в мире различающихся эт-

носов и культур. К теориям половых различий социокультурного направления относят теории социального научения (А. Бандура, В. Мишель и др.), теории когнитивного развития (Л. Колберг, Ж. Пиаже и др.), теории полоролевой схематизации (Р. Ашмор, С. Джеклин, Е. Маккоби и др.), теория новой психологии пола (Дж. Стоккард, М. Джонсон, С. Бем, Дж. Манн, А. Эрхард и др.) и т. д.

Вследствие усиления этого направления во взглядах на половые различия (сказалось влияние социокультурных преобразований общественного устройства, политические тренды, ориентированные на борьбу за равенство прав женщины с мужчиной и пр.) возникло и оформилось понятие «гендер» (*gender*), трактуемое как «социальный пол» или «культурная маска пола». Близкое по содержанию понятие «*психологический пол*» А. Г. Асмолов характеризует как усвоение ребенком в процессе половой социализации нормальной половой роли, производной от норм и обычаев соответствующей культуры [2].

Активные исследования в области гендерной психологии начались в России в последние десятилетия XX в. и продолжают сейчас (В. В. Знаков, И. С. Клецина, Л. Н. Ожигова, М. А. Бутовская, В. А. Лабунская, Т. В. Бендас, И. В. Костикова, А. А. Чекалина и др.). Это направление современной психологии продуктивно и эвристично, ориентировано на гибкость в интерпретации возможных психологических проявлений личности мужчины и женщины, на социальный конструкционизм, утвердившийся как один из ведущих методологических трендов современной науки.

При этом нельзя не признать, что гендерная психология в определенной мере вытеснила психологию пола. В гендерном подходе артикулируется исключительно социокультурная заданность дифференциации личности по признакам маскулинности/феминности, из-за чего теряется тема биологической, природной предзаданности мужского и женского в человеке. Размываются, теряют очертания образы мужчины и женщины, связывающие воедино конституциональное, морфологическое (строение тела и внешний облик как «визитная карточка» пола), психофизиологическое, психологическое.

Научная абстракция, прибегнув к которой исследователи реализовали проект, позволяющий обосновать социальное право женщин на равенство с мужчиной, страдает редукцией, подвергая сомнению *биосоциальную природу человека* (К. Д. Ушинский, С. Л. Рубинштейн, Б. Г. Ананьев, В. С. Мерлин, А. В. Брушлинский и др.), разрушая холистический подход к личности, свойственный гуманистически ориентированным западным психологам (К. Гольдштейн, А. Маслоу, К. Роджерс и др.), вступая в противоречие с необходимостью изучать человека как целостную систему его индивидуальных свойств, что стало одной из центральных проблем современных методологических, теоретических и эмпирических исследований в отечественной психологии (К. А. Абульханова-Славская, Б. Г. Ананьев, А. Г. Асмолов, Л. Я. Дорфман, Д. А. Леонтьев, Б. Ф. Ломов, В. С. Мерлин, В. М. Русалов, Д. И. Фельдштейн и др.).

Иронизируя над сложившейся ситуацией, Д.А. Жуков отмечает, что в результате нескольких научных конференций, участники пришли к заключению, что термин «гендер» обусловлен только хорошим финансированием «гендерных» исследований, в отличие от исследований «половых различий». А также тем, что «гендер», являясь иностранным словом, и звучит солиднее, и не вызывает ассоциаций с такими понятиями, как половой акт, половые органы, половые проблемы, половые извращения [6, с. 390-391].

Автор не так давно выполненного докторского исследования в области психологических проблем пола А.Ф. Филатова пишет убедительно и категорично: «Пол — это единственный атрибут человека, о котором мы помним всегда. Мы можем забыть цвет глаз и волос, черты лица, во что человек был одет, что он говорил, и что делал. Но мы никогда не забудем — мужчина это или женщина, мальчик или девочка» [18, с. 17].

Тем не менее тема гендерного транзита, дрейфа стала одной из злободневных в научном междисциплинарном дискурсе [4; 5; 9; 14 и др.]. Это приводит к тому, что размываются, теряют ясные очертания, «слипаются» образы мужчины и женщины. Множество исследований с привлечением процедур, измеряющих гендерный статус личности [12], демонстрируют преобладание андрогинного типа, довольно большое количество маскулинных женщин и некоторое количество феминных мужчин. Более активная маскулинизация женщин и менее выраженная феминизация мужчин, в частности, подтверждена исследованиями В.В. Знакова [8]. В.П. Позняков, осуществляя исследования в области проблем, связанных с ролью гендерного фактора в деловом взаимодействии российских предпринимателей, также высказывается о сближении гендерных типов за счет маскулинизации поведенческих моделей женщин [15].

Это изменение современных мужчин и женщин, чье поведение и характеристики личности отклоняются от прежних стандартов, предстает в некоторой диспропорции. Маскулинность более равномерно распределяется сегодня между субъектами вне связи с их полом, в то время как феминность продолжает в большей степени концентрироваться в субъектах женского пола. Как полагает И.С. Клецина, образ женщины все более насыщается характеристиками, традиционно приписывавшимися мужчинам, что отражает «проявления полоролевой демократизации, которая в основном происходит за счет расширения полоролевого репертуара женщин» [16, с. 459]. Тема феминизации мужчин также представлена в современном научном дискурсе, что отражает фиксируемый массовым сознанием факт соответствующего гендерного дрейфа мужской части популяции [10; 7].

Все сказанное дает основания для дискуссий о размывании, диффузии типично мужского и типично женского типов личности, о «потере пола». Но при более внимательном взгляде на эмпирические данные гендерных исследований обнаруживается, что итоговый высокий балл за феминность муж-

чины получают за личностные черты, которые в женской части выборки оцениваются значительно ниже. То есть мужская и женская феминность — это два разных личностных портрета. Результаты одного из наших исследований, проведенного на выборке 20-23-летних юношей и девушек, показали, что в феминном портрете молодых женщин первые позиции занимают признаки: красота, женственность, обаяние. В феминном портрете мужчин это терпимость, сострадательность, стремление утешить. У женщин, принимавших участие в исследовании, терпимость занимает 6-ю ранговую позицию, а стремление утешить — только 13-ю позицию.

Аналогично выглядит ситуация и с мужской/женской маскулинностью. В маскулинном портрете мужчин первые позиции занимают признаки: выносливость, мужественность, внешняя сдержанность, сила. В маскулинном портрете женщин на первом месте аналитичность (у мужчин только 6-я позиция), на втором — сильная личность (у мужчин 7-я позиция).

Таким образом, ставшее привычным обозначение процессов гендерного дрейфа в сторону маскулинизации женщин и феминизации мужчин на самом деле не столь однозначно. Маскулинная женщина не является аналогом мужского психологического типа. Женская маскулинность характеризуется своим набором характерологических черт, что позволяет предполагать и свою *женскую* операционализацию соответствующих черт в поведении. Соответственно феминный мужчина не является аналогом женского психологического типа. Это разные личностные типы.

Еще одна злободневная тема, коррелирующая с интересом к теме гендерного дрейфа: женщина вытесняет мужчину с позиций, которые он прежде уверенно занимал в «мужских» профессиях. Здесь также возникают, прорабатываются, исследуются и оформляются предположения о маскулинизации женщин [15], что собственно и обеспечивает им возможность функционирования в тех ролевых ипостасях, которые прежде квалифицировались как исключительно мужские. Например, профессии, связанные с руководящей ролью, традиционно предстают как более маскулинные, т. е. характеризующий их поведенческий репертуар насыщен мужскими поведенческими паттернами. Женщине-руководителю сложнее вписаться в профессиональное сообщество, насыщенное мужскими символами и привычками.

Это предположение было проверено в конкретном эмпирическом исследовании, осуществленном при участии руководителей образовательных учреждений (директоров и заместителей директоров средних школ) [17], из них 22 мужчины и 36 женщин. Среди использованных методик: тест, выявляющий уровень самоактуализации личности (САТ), личностный опросник 16 PF Р.Б. Кеттелла, анкета «Опосредующие развитие факторы (стимулирующие и препятствующие)».

Сравнительный анализ результатов, полученных на мужской и женской частях выборки по САТ, показал следующее. Женщинам-руководителям в меньшей мере свойственна спонтанность в выражении своих чувств, и они в несколько большей степени тяготеют к заранее рассчитанным формам поведения (шкала 6 САТ). У них слабее выражена способность ценить свои достоинства (шкала 7), и они обнаруживают несколько меньшую степень самопринятия, нежели руководители-мужчины (шкала 8).

Анализ результатов по 16-факторному личностному опроснику позволил выявить несколько бóльшую (в сравнении с руководителями-мужчинами) эмоциональную устойчивость женщин (фактор С), бóльшую предприимчивость и социальную смелость (фактор Н), бóльшую проницательность и дипломатичность (фактор N), более критическую настроенность и аналитичность мышления (фактор Q1), меньшую зависимость от группы (фактор Q2).

Представленный перечень характеристик позволяет более высоко оценить женский личностный профиль с точки зрения его соответствия профессиональным задачам, решаемым руководителями. Но при этом женщин характеризует бóльшее напряжение, подозрительность, склонность фиксироваться на неудачах, постоянная психологическая защита (фактор L). Им свойственно более сильное супер-эго, бóльшая жесткость в соблюдении норм, бóльшая требовательность к себе (фактор G). Они оказались даже несколько более доминантными, чем мужчины (фактор E). Мужчин-руководителей характеризует более интегрированная Я-концепция и поэтому меньшая внутренняя конфликтность; бóльшая невозмутимость, успокоенность, удовлетворенность и даже расслабленность (фактор Q4). Таким образом, мужчины в рассмотренной выборке оказались менее соответствующими требованиям профессии руководителя, но при этом более благополучными по своим самоощущениям.

Обобщая представленные результаты эмпирического исследования, можно заключить, что женщины, реализуя профессиональные функции руководителя, оказываются (по списку свойственных им особенностей) характерологически иными, нежели мужчины в той же профессионально-ролевой позиции: более эмоционально зажаты, скованны, с более выраженной потребностью в самоконтроле и контроле над ситуацией, с менее интегрированной Я-концепцией, с меньшим самопринятием и с бóльшей внутренней конфликтностью.

Таким образом, как показывает более углубленный анализ, гендерный статус личности, конечно, остается прочно связанным с половой дихотомией. В частности, реализуя профессиональные функции в рамках одинакового профессионального функционала, женщина и мужчина делают это по-разному. Понятия «пол», «половая дифференциация» более емко и развернуто отражают разноуровневые характеристики личности, связанные с ее пониманием как интегральной индивидуальности. Исходя из этого, при анализе переживаемых личностью состояний и ее поведения в различных ситуациях делового

общения (в том числе в ситуации *деловых переговоров*) полагаем целесообразным придерживаться половой дифференциации. При анализе взаимодействия субъектов делового общения внимание к половой дифференциации целесообразно еще и потому, что сохраняющие свою актуальность социальные стереотипы мужчины и женщины обуславливают то, как воспринимается субъектом переговоров его оппонент, какие ожидания ему (ей) адресуются в зависимости от пола личности (стилевые особенности поведения в конфликтной ситуации, эмоциональный профиль и пр.).

В.П. Позняков пишет о сформировавшихся и продолжающих функционировать в обществе стереотипах восприятия типично мужского и типично женского поведения, сложившихся в результате традиционного распределения социальных ролей между мужчиной и женщиной [15]. Например, женское, феминное поведение трактуется как более консервативное, выражающее predisposition к кооперации с другими людьми, к взаимной поддержке; а мужское, маскулинное — как выражающее склонность к соперничеству, к индивидуализму, к радикальным действиям. При этом В.П. Позняков констатирует: «Наиболее существенные социально-психологические различия в типично мужском и типично женском поведении... проявляются прежде всего в стиле межличностного взаимодействия» [15]. Эмпирические исследования ученого показали, что мужчинам больше, чем женщинам, нравится соревноваться с людьми, что они предпочитают жить и работать в условиях конкуренции. Женщинам же свойственно скорее нейтральное отношение к конкуренции, и они чаще, чем мужчины, отмечают, что не любят соревнования.

В нашем исследовании *объектом* являются мужчины и женщины в ситуации переговоров. *Предмет* исследования — особенности переживаемых личностью состояний и ее поведение в переговорах в зависимости от пола.

Роль переговоров в разнообразных жизненных ситуациях обуславливает повышенный интерес к их изучению. В западной науке сложилась сеть подходов к изучению переговоров (Р. Фишер, У. Юри, О. Дж. Бартос, Дж. К. Харсани, П. Р. Янг, М. Р. Берман, Дж. Брокк, У. Зартман, Д. Г. Пруит, Г. Раиффа и др.). В отечественной науке, несмотря на практическую востребованность и значимые достижения в смежных областях психологического знания, работ, обращенных именно к проблеме переговоров, заметно меньше. Среди них работы А. Г. Асмолова, Г. В. Солдатовой, В. А. Кременюк, Р. И. Мокшанцева, М. А. Хрусталева, Г. Г. Танасова, А. С. Евдокименко и др.

Взросшая активность женщины на деловом, общественном, политическом поприще все чаще делает ее партнером в переговорах. Несмотря на деловую ориентированность этой ситуации, и в деловом общении оппоненты остаются мужчинами и женщинами, вовлекая в обсуждаемую тему свойственный им более общий дискурс, отражающий отношение полов. Этот аспект, иногда оставаясь не проявленным, не артикулируемым собеседниками, не может

не обуславливать все, что происходит между общающимися. При этом фактор пола характеризуется двойной нагрузкой. Пол субъекта переговорной ситуации обуславливает его понимание, переживания, поведение и одновременно понимание, переживания, поведение обуславливаются тем, к оппоненту какого пола адресуются субъект.

Однако научных исследований, которые связывали бы результаты частных рассмотрений переживаний и поведения личности в ситуации деловых переговоров с психологией пола явно недостаточно.

Целью исследования было выявление закономерных связей пола личности с комплексом эмоциональных переживаний и состояний, испытываемых субъектом, и поведением как в момент осознания необходимости участия в предстоящих переговорах, так и непосредственно в переговорном процессе.

При этом ставилась задача выявить различия между мужчиной и женщиной в переживаемых психических состояниях и поведении в ситуации переговоров и определить влияние выявленных различий на ход переговоров.

В исследовании приняли участие четыре группы респондентов, по роду своей профессиональной деятельности связанных с необходимостью постоянного участия в деловых переговорах: молодые женщины (в возрасте от 22 до 27 лет), зрелые женщины (в возрасте от 33 до 44 лет), молодые мужчины (в возрасте от 23 до 27 лет), зрелые мужчины (в возрасте от 32 до 45 лет). Общее количество участников исследования — 83 чел.

В инструкции к анкете респонденту предлагалось вспомнить ситуации деловых переговоров, в которых оппонентом респондента была конкретная *женщина*. Подчеркивалось, что это должны быть воспоминания о конкретных ситуациях, довольно часто повторяющихся в деловых отношениях респондента. Эти ситуации предлагалось обозначить буквой «А» и сделать условную пометку (например, вписать инициалы) для того, чтобы помнить, кого респондент имеет в виду. Ситуация «А» — это...

Далее предлагалось вспомнить ситуации делового общения, в которых оппонентом респондента в переговорах был конкретный *мужчина*, и обозначить это, как ситуацию «Б». Ситуация «Б» — это...

Затем следовало отвечать на вопросы, каждый раз имея в виду ситуации «А» (оппонент — женщина) и «Б» (оппонент — мужчина).

Анализ результатов анкетирования

1. Сравнение ответов на вопрос: «*Как часто в среднем за день (в неделю) подобные переговоры имеют место?*» показало, что в целом мужчины статистически значимо чаще женщин участвуют в деловых переговорах (здесь и далее использовался t-критерий Стьюдента) (табл. 1).

Таблица 1

Количество переговоров в среднем за неделю

Показатели	Оппоненты	
	женщины	мужчины
Респонденты:		
женщины	3,6	2,7
мужчины	7,6	7,2
Уровень значимости различий	$p < 0,05$	$p < 0,05$

Как у мужчин, так и у женщин с возрастом (с опытом работы) количество переговорных ситуаций возрастает, но у мужчин этот рост выглядит стремительней (табл. 2, 3).

Таблица 2

Количество переговоров, проводимых в среднем за неделю молодыми и зрелыми мужчинами

Показатели	Оппоненты	
	женщины	мужчины
Респонденты:		
молодые мужчины	4,4	4,8
зрелые мужчины	10,9	9,5
Уровень значимости различий	$p < 0,05$	$p < 0,05$

Таблица 3

Количество переговоров, проводимых в среднем за неделю молодыми и зрелыми женщинами

Показатели	Оппоненты	
	женщины	мужчины
Респонденты:		
молодые женщины	3,3	2,4
зрелые женщины	4,0	3,0
Уровень значимости различий	Нет	Нет

2. Анализ ответов на вопрос: «Когда Вы оказываетесь в ситуации переговоров, эти ситуации возникают, как правило, по Вашей воле или по воле партнера, о котором Вы сейчас вспоминаете?» предполагал подсчет данных по шкале («-1» — инициатива партнера; «+1» — инициатива респондента, «0» — равенство инициатив с обеих сторон).

При сравнении результатов по ситуациям «А» и «Б» выяснилось, что женщины статистически значимо чаще приписывают себе инициативу в перего-

ворных ситуациях с оппонентами своего пола и уступают инициативу мужчинам в ситуациях, когда в переговорах оппонентом является мужчина (табл. 4).

Таблица 4

Инициатива женщин и мужчин в переговорах с оппонентом своего и противоположного пола

Показатели	Оппоненты	
	женщины	мужчины
Респонденты:		
женщины	65% случаев	46% случаев
мужчины	73% случаев	67% случаев
Уровень значимости различий	$p < 0,1$	$p < 0,05$

При этом, молодые женщины статистически значимо отличаются от зрелых женщин более низкими показателями инициативности в переговорах (табл. 5).

Таблица 5

Инициатива молодых и зрелых женщин в переговорах с оппонентом своего и противоположного пола

Показатели	Оппоненты	
	женщины	мужчины
Респонденты:		
молодые женщины	62% случаев	34% случаев
зрелые женщины	67% случаев	59% случаев
Уровень значимости различий	Нет	$p < 0,05$

Зрелые и молодые мужчины в целом в одинаковой мере проявляют инициативу в переговорных ситуациях (71 и 69,5%, соответственно), но при этом зрелые мужчины несколько чаще выступают инициаторами переговоров с мужчинами (табл. 6).

Таблица 6

Инициатива молодых и зрелых мужчин в переговорах с оппонентом своего и противоположного пола

Показатели	Оппоненты	
	женщины	мужчины
Респонденты:		
молодые мужчины	78% случаев	61% случаев
зрелые мужчины	68% случаев	74% случаев
Уровень значимости различий	Нет	$p < 0,1$

Исследование показало, что и женщины, и мужчины с возрастом демонстрируют возрастание инициативы в переговорных ситуациях.

Анализ ответов на вопрос: «Имея в виду партнера «А» и партнера «Б», Вы в одинаковой степени готовы утверждать, что в отношениях с этим партнером переговоры — это эффективное, действенное средство для достижения Ваших целей?» (для ответов использовалась шкала от 1 до 7 баллов, где 1 — абсолютно неверно, а 7 — максимальная степень согласия) показал, что:

а) несмотря на незначимость полученных отличий в трех подгруппах опрошенных (молодые и зрелые женщины, молодые мужчины), респонденты более высоко оценивают продуктивность переговоров в тех случаях, когда оппонентом в переговорной ситуации является мужчина, и только зрелые мужчины одинаково высоко оценили эффективность переговоров в обоих случаях;

б) с возрастом респондентов повышается оценка эффективности переговоров: у женщин незначительно, у мужчин существенно (табл. 7).

Таблица 7

Восприятие переговоров как эффективного средства
у молодых и зрелых мужчин в переговорах с оппонентом
своего и противоположного пола, балл

Группы респондентов	Оппонент женщина (различия значимы при $p < 0,01$)	Оппонент мужчина (различия значимы при $p < 0,05$)
Мужчины молодые	4,9	5,3
Мужчины зрелые	6,4	6,3

Анализ ответов на вопрос: «Какое состояние Вы испытываете, когда понимаете, что Вам необходимо проведение переговоров?» был направлен на составление частотных словарей. Затем результаты этой работы по четырем группам респондентов были сопоставлены.

а) если посмотрим на словари, составленные на основании высказываний молодых женщин, увидим следующее:

— высказывания о состояниях, переживаемых молодой женщиной перед переговорами с мужчиной, более разнообразны, т.е. связаны с более обширным спектром чувств;

— более 50% высказываний о состояниях, переживаемых перед переговорами с женщиной, — «радость», в то время как перед переговорами с мужчиной только 30% — положительные эмоции, а среди отрицательных такие, которые даже не упоминаются в первом случае (например, страх, нежелание);

б) в высказываниях зрелых женщин ситуация противоположная: большая часть высказываний совпадают, но те, которые отличают одну ситуацию от другой, свидетельствуют о более негативной настроенности на женщину-оппонента (уверенность в себе, злость) и о более позитивных оттенках состояния в ситуации отношений с мужчиной (смущена, неуверенна, испытывает радость);

в) высказывания молодых мужчин свидетельствуют, что перед переговорами с женщиной он скорее рад, а затем уверен в себе и озабочен, а перед встречей с мужчиной — сначала озабочен, а затем рад и уверен в себе;

г) зрелый мужчина перед встречей с женщиной в большей степени рад и озабочен, чем перед встречей с мужчиной, и только в адрес мужчины направляется агрессия.

Обобщая, следует подчеркнуть, что три группы респондентов (молодые женщины, а также молодые и зрелые мужчины) признались в более позитивной окрашенности своего состояния перед предстоящими переговорами с женщиной и только у зрелых женщин проскальзывает негативная настроенность на предстоящие переговоры с другой женщиной.

При рассмотрении данных в группе молодых женщин складывается впечатление о преобладающих полюсных (контрастных) состояниях перед переговорами: это либо радость (47% высказываний), либо отрицательные эмоции, связанные с желанием отстраниться (53% высказываний, в том числе: напряжение (16%), смущение (15%), страх (11%), нежелание (6%), недовольство (5%).

В группе зрелых женщин преобладают характеристики, свидетельствующие о деловой направленности: озабоченность (55%), уверенность в себе (15%), ответственность (10%), сосредоточенность (9%), это работа (5%), нейтральное состояние (6%).

Сравнение молодых женщин и молодых мужчин показывает, что у последних меньше отрицательных эмоций в связи с предстоящими переговорами и по количеству высказываний преобладают те, которые свидетельствуют о деловой настроенности на переговоры: уверенность/неуверенность (48%) и озабоченность (52%).

Сравнение мужских групп респондентов свидетельствует не только о деловой настроенности на переговоры у зрелых мужчин, но и о преобладающей позитивной эмоциональности (она оказалась еще выше, чем у молодых мужчин) и о возросшей уверенности в себе, настроенности на преодоление.

Сравнение результатов по группам зрелых мужчин и зрелых женщин демонстрирует сходство в проявлениях деловой направленности, но у мужчин преобладает позитивная эмоциональность, связанная с предстоящими переговорами, т. е. и для мужчин и для женщин это работа, но мужчинам она чаще доставляет удовольствие.

Мужчина больше рад и больше озабочен предстоящей встречей с женщиной в переговорной ситуации, нежели она с ним. Женщина в большей степени, чем мужчина, смущена и напряжена в этой ситуации.

Анализ ответов на вопрос: «*Какой партнер для Вас более удобен в переговорной ситуации? Почему?*» показал:

— молодые женщины считают более удобным в переговорных ситуациях мужчину и объясняют это следующим образом: переговоры идут быстрее, благодаря *жесткости и уверенности партнера, он сговорчив, более мобильный, в его поведении мало наигранности и с ним легче найти компромисс;*

— зрелые женщины почти с одинаковой частотой охарактеризовали как удобных партнеров по переговорам мужчин и женщин, не видя между ними разницы, но отметили некоторые различия в причинах того, почему партнер удобен: с женщинами удобнее, потому что они *умеют слушать, доброжелательны, предсказуемы и более понятны*, а мужчины *лучше осознают свою цель, тактичны и компетентны, им легче объяснить, а также потому, что это противоположный пол;*

— молодые мужчины (как и зрелые женщины) с одинаковой частотой охарактеризовали как удобных партнеров по переговорам мужчин и женщин, не видя между ними разницы, но также отметили некоторые различия в причинах того, почему партнер удобен: женщину как партнера *легче убедить, она «мягкая»;* мужчина *более понятлив, есть возможность выразить свои мысли, не применяя вежливых слов, с ним легче добиться взаимопонимания, он более уверен в себе и с ним легче договориться;*

— зрелые мужчины считают более удобными партнерами по переговорам мужчин и объясняют это следующим образом: *конкретен, легче подобрать подходящую манеру разговора, легче договориться, выполняет так, как я сказал, мужская солидарность.* В качестве причин, объясняющих, почему женщина неудобна как партнер в ситуации переговоров, были названы следующие черты: *состояние транса и многословие.*

В результате анализа ответов на вопрос: *«Каков характер отношения к Вам партнера в переговорной ситуации?»* получены следующие результаты:

— по мнению молодых женщин, в ситуации переговоров с оппонентом-женщиной чаще, чем в переговорах с оппонентом-мужчиной, возникает отрицательный оттенок (настороженность, демонстрация превосходства и пр.) отношение со стороны мужчин описывается как более разнообразное (длиннее словарь понятий) и в нем преобладают позитивные характеристики;

— мнение зрелых женщин совпадает с той картиной, которая складывается при анализе ответов молодых женщин на этот вопрос: в ситуации переговоров с оппонентом-женщиной чаще, чем в переговорах с оппонентом-мужчиной, возникает отрицательный оттенок (настороженность, соперничество, непредсказуемость, «собака лает — ветер носит» и пр.) отношение со стороны мужчин описывается как более разнообразное (длиннее словарь понятий) и в нем преобладают позитивные характеристики;

— молодые мужчины, характеризуя оппонента-мужчину, как и респонденты-женщины из двух предыдущих групп, используют более

длинный словарь понятий, т. е. этот аспект образа оппонента-мужчины предстает как более дифференцированный, но по эмоциональному знаку («положительное», «отрицательное») рефлекслируемое молодыми мужчинами отношение к ним женщин-оппонентов и мужчин-оппонентов не различается; в том и в другом случае резко преобладают положительные высказывания;

— в случае со зрелыми мужчинами при характеристике оппонентов-мужчин (как и у респондентов трех остальных групп) используется более длинный словарь понятий, т. е. у всех респондентов этот аспект образа оппонента-мужчины предстает как более дифференцированный; словарь зрелых мужчин почти не включает отрицательных суждений, что свидетельствует о преобладающей позитивной настроенности на оппонента в переговорной ситуации, вне зависимости от его пола.

Ответы на вопрос: «Как можно охарактеризовать одним словом Вашего партнера, чаще всего это: союзник, партнер, друг, оппонент, чужой, соперник и т. д.?» показали следующее:

— у молодых женщин преобладает указание на роль с позитивным знаком в случае, когда с ними в переговорах участвуют мужчины (*партнер, союзник, помощник, друг, наставник*); женщины чаще, чем мужчины, наделяются отрицательным обозначением их роли в переговорном процессе (*оппонент, соперник, сплетница*);

— результаты зрелых женщин совпадают с результатами молодых женщин, т. е. преобладает указание на роль с позитивным знаком в случае, когда с ними в переговорах участвуют мужчины (*партнер, союзник, коллега*), хотя при этом в списке ролей уже отсутствуют те, которые свидетельствуют о возможной ролевой зависимости молодых женщин и их большей личностной близости (*помощник, друг, наставник*); зрелые женщины также наделяют женщин чаще, чем мужчин, отрицательным обозначением их роли в переговорном процессе (*оппонент, соперник, чужой*);

— у молодых мужчин оценка роли мужчины и женщины, участвующих с ними в переговорных ситуациях, выглядит контрастно: преобладает указание на роль с позитивным знаком в случае, когда с ними в переговорах участвуют женщины (*партнер, союзник, друг*), а мужчины чаще, чем женщины, наделяются отрицательным обозначением их роли в переговорном процессе (*оппонент, соперник*);

— у зрелых мужчин отсутствует разница в оценке ролей мужчины и женщины как участников переговорного процесса.

Из анализа ответов на вопрос: «Как Вы выглядите в его глазах, так же или нет?» (см. предыдущий вопрос) следует, что общая картина повторяется, как и в случае с предыдущим вопросом: ответы симметричны.

В результате анализа ответов на вопрос: «Как меняются Ваши переживания в случае неудачно складывающихся переговоров?» выявилось следующее:

— во всех четырех группах респондентов мало различим характер реагирования в зависимости от того, с кем проходят переговоры (с мужчиной или с женщиной);

— различие между группами зафиксировано по *степени конструктивности* переживаемого человеком состояния в случае неудачно складывающихся переговоров:

а) среди молодых женщин только одна респондентка дала ответ «мобилизуюсь», все остальные либо ответили, что их состояние не изменяется, либо назвали какую-либо из эмоций, которые скорее разрушительны для последующих действий (*нервничаю, расстроена, подавлена* и пр.)

б) в ответах зрелых женщин также преобладают обозначения эмоций, которые скорее разрушительны для последующих действий (*нервничаю, расстроена, злюсь* и пр.), но есть разница, связанная с полом оппонента, — только в ситуациях переговоров с мужчинами зрелые женщины назвали в нескольких случаях конструктивные действия, к которым прибегают при неудачно складывающихся переговорах (*обдумываю дальнейший план действий, пробую снова* и др.)

в) молодые и зрелые мужчины продемонстрировали сходство в том, что им в определенной мере свойственны конструктивные реакции (*пытаюсь добиться своего, занимаюсь самокритикой и концентрируюсь, захожу с другой стороны* и пр.), при этом они возникают с одинаковой частотой в ситуациях переговоров как с оппонентами-мужчинами, так и с оппонентами-женщинами.

Основные выводы

У мужчин и у женщин с возрастом (с опытом работы) количество переговорных ситуаций возрастает, но у мужчин этот рост более стремительный.

Женщины чаще приписывают себе инициативу в переговорных ситуациях с оппонентами своего пола, чем с мужчинами. Но и женщины, и мужчины с возрастом демонстрируют рост инициативы в переговорных ситуациях.

Три группы респондентов отметили более позитивную окрашенность своего эмоционального состояния перед переговорами с женщиной, и только оценки зрелых женщин имеют негативный оттенок.

У мужчин преобладает позитивная эмоциональность, связанная с предстоящими переговорами, т. е. мужчинам участие в переговорах в целом доставляет удовольствие.

Мужчина и больше рад, и больше озабочен предстоящей встречей с женщиной в переговорной ситуации, нежели она с ним. Женщина в большей степени, чем мужчина, смущена и напряжена в этой ситуации.

Для женщин участие в переговорах (особенно если партнер мужчина) является более психологически энергозатратным процессом, чем для мужчин.

Для женщин в случае неудачных переговоров характерно преобладание негативных эмоций, которые скорее разрушительны и усугубляют ситуацию. А мужчинам в большей мере свойственны конструктивные реакции.

Мужчины в отличие от женщин с меньшим напряжением и большим удовольствием ощущают себя в переговорных ситуациях. Переговорная ситуация воспринимается мужчинами более естественно и органично, чем женщинами.

Мужчины скорее, чем женщины, воспринимают переговоры более действенным методом решения задач и с годами все больше склоняются к этой позиции.

Библиографический список

1. *Ананьев Б. Г.* Человек как предмет познания. Л.: Изд-во ЛГУ, 1969.
2. *Асмолов А. Г.* Психология личности: культурно-историческое понимание развития человека. М.: Академия; Смысл, 2007.
3. *Басов М. Я.* Избранные психологические произведения. М.: Педагогика, 1975.
4. *Батлер Дж.* Гендерное беспокойство // Антология гендерных исследований. Минск: Пропагеда, 2000.
5. *Бем С.* Линзы гендера: трансформация взглядов на проблему неравенства полов. М.: РОССПЭН, 2004.
6. *Жуков Д. А.* Биология поведения. Гуморальные механизмы. М.: Речь, 2007.
7. *Зингер Т. Э.* Влияние феминизированных черт личности мужчин на их профессиональную деятельность в системе госслужбы: автореф. дис.... канд. психол. наук. М., 2002.
8. *Знаков В. В.* Половые, гендерные и личностные различия в понимании моральной дилеммы // Психологический журнал. 2004. № 1.
9. *Клецина И. С.* Психология гендерных отношений: теория и практика. СПб.: Алетейя, 2004.
10. *Кон И. С.* Меняющиеся мужчины в изменяющемся мире // Гендерный калейдоскоп: курс лекций. М.: Academia. 2001.
11. *Кон И. С.* Сексуальность и культура. СПб.: Изд-во СПбГУП, 2004.
12. *Лопухова О. Г.* Психологический пол личности: адаптация диагностической методики // Прикладная психология. 2001. № 3.
13. *Луценко Н. Н.* Взаимосвязь гендерного и профессионального образов Я в структуре самосознания личности руководителя: дис.... канд. психол. наук. Краснодар, 2008.
14. *Ожигова Л. Н.* Гендерная идентичность личности и смысловые механизмы ее реализации: автореф. дис. ... д-ра психол. наук. Краснодар, 2006.
15. *Позняков В. П.* Гендерные особенности социально-психологических характеристик российских предпринимателей. URL: http://www.ipras.ru/cntnt/rus/institut_p/publikacii/rossijskie4/n4_poznyako.html.

16. Практикум по гендерной психологии. СПб.: Питер, 2003.
17. *Рябикина З.И., Ожигова Л.Н.* Женщина-руководитель: проблема самоактуализации в контексте полоролевых характеристик личности // Психологические проблемы самореализации личности. Краснодар: КубГУ, 1998.
18. *Филатова А.Ф.* Половые различия в становлении характера подростка: автореф. дис. ... д-ра психол. наук. М., 2009.