

УДК 316.6: 159.923

UDC 316.6: 159.923

ВЛИЯНИЕ ПОЛА НА ПОНИМАНИЕ, ПЕРЕЖИВАНИЯ И ПОВЕДЕНИЕ СУБЪЕКТА ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ¹

INFLUENCE OF SEX ON UNDERSTANDING, EXPERIENCE AND BEHAVIOR OF BUSINESS NEGOTIATIONS PERSON

Танасов Георгий Георгиевич
к.псих.н.
*Кубанский государственный университет,
Краснодар, Россия*

Tanasov Georgy Georgievich
Cand.Psy.Sci.
Kuban State University, Krasnodar, Russia

В статье соотнесены психология пола и гендерная психология. Рассмотрен процесс переговоров с позиции субъекта с учетом особенностей активности, свойственной женщинам и мужчинам. Эмпирически исследована психологическая феноменология особенностей поведения, понимания и переживаний женщин и мужчин в переговорном процессе в зависимости от того, какого пола их оппонент. Показано, что пол субъекта переговоров и пол его оппонента по переговорам влияют на активность личности. Определено, что мужчина является более желательным оппонентом и более эффективным переговорщиком

In the article, psychology of sex and gender psychology are considered. The process of negotiating from a position of the personality is considered, taking into account the peculiarities of activity of women and men. Psychological phenomenology of the behavior, understanding and experiences of men and women in the negotiation process, depending on what sex their opponent is, is empirically investigated. It is shown that the sex of the person of negotiations and the sex of his opponent in the negotiations affect the activity of the individual. It has been determined that the man is more desirable and more effective opponent negotiator

Ключевые слова: ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ, ЛИЧНОСТЬ, ГЕНДЕР, ПОЛ, ЖЕНЩИНА, МУЖЧИНА, ПЕРЕЖИВАНИЕ, ПОВЕДЕНИЕ, ОПЫТ, СУБЪЕКТ ПЕРЕГОВОРОВ

Keywords: BUSINESS NEGOTIATIONS, PERSONALITY, GENDER, SEX, WOMEN, MEN, MENTAL CONDITION, EXPERIENCE

Проблемы половой дифференциации психологических особенностей человека.

Во многих исследованиях затрагивается тема половых различий психики, различий психологических свойств личности в зависимости от пола.

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 [1]. 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 [2].

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке гранта Президента РФ для молодых кандидатов наук (МК-1380.2011.6)

Интерес к этой теме не ослабевает. Анализируя динамику научных исследований в области проблем, связанных с полом человека, А.Ф.Филатова отмечает, что с начала XXI века проблематика исследований становится более разнообразной. В частности, 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.) [3].

В рассмотрении проблем личности в связи с половой дифференциацией сложились два основных направления: биологическое (биогенетическое) и социальное или социокультурное. Эта дуальность в рассмотрении человека как личности, отражает роль двух фундаментальных факторов, во многом определяющих становление и развитие личности [3, 4, 5, 6, 7 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» [3, с. 19]. При этом, учитывая социокультурную разноплановость 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 этносов и культур.

Вследствие развития социокультурного направления во взглядах на половые различия возникло и оформилось понятие «гендер» (gender), трактуемое как «социальный пол», «психологический пол» или «культурная маска пола». Это направление современной психологии ориентировано на гибкость в интерпретации возможных психологических проявлений личности мужчины и женщины и доказало свою продуктивность.

Противоречия социокультурного подхода

Однако, гендерная психология в определенной мере «вытеснила» психологию пола. Гендерный подход основывается исключительно на социокультурном аспекте дифференциации личности по признакам маскулинности/феминности, поэтому за скобками оказывается тема биологической, природной предначертанности мужского и женского в человеке. Подобная абстракция имеет существенный изъян, т.к., злоупотребляя упрощением, она подвергает сомнению биосоциальную природу человека (К.Д.Ушинский, С.Л.Рубинштейн, Б.Г.Ананьев, В.С.Мерлин, А.В.Брушлинский и др.), тем самым разрушая холистический подход к личности, свойственный гуманистически ориентированным западным психологам (К.Гольдштейн, А.Маслоу, К.Роджер и др.), и идя в разрез с 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.). Здесь очень кстати высказывание А.Ф.Филатовой. Автор недавно выполненного докторского исследования в области психологических проблем пола пишет: «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» [3, с.17].

Таким образом, 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.).

Переговоры: тенденции научного анализа

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.

Возросшая активность женщин на деловом, общественном, политическом поприще все чаще делает ее партнером в переговорах. Коллизии, возникающие в пространстве общественных, деловых,

профессиональных отношений, соответствующие трансформации личности женщины (и, в меньшей степени, мужчины) из-за динамичных преобразований ее статуса и изменения социальных ролей, являются предметом многих современных теоретико-философских построений и эмпирических исследований [8, 9, 10, 11, 12, 13, 14 и др.]. Не смотря на деловую ориентированность ситуации переговоров, и в деловом общении оппоненты остаются мужчинами и женщинами, вовлекая в обсуждаемую тему свойственный им более общий дискурс, отражающий отношение полов [15]. Этот аспект, иногда оставаясь не проявленным, не артикулируемый 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 адресуется субъект.

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

Влияние пола личности на ее активность в ситуации переговоров (эмпирическое исследование)

Объект и предмет исследования

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

Цели исследования

В нашем исследовании мы поставили задачу проверить следующие гипотезы, идеи которых зачастую проговариваются на бытовом, практическом уровне, но скудно представлены в научных трудах.

1. Переговоры, как специфический вид делового общения, предполагающий столкновение интересов, конкурентность и соревновательность в отношениях, в большей степени соответствует стилевым особенностям мужского поведения, что позволяет предположить большую готовность к участию и более частое участие мужчин в переговорах. Также им свойственна более позитивная настроенность на этот вид общения и большая конструктивность поведения.

2. Сложившиеся в культуре стандарты и нормы общения предполагают различия в позиционировании мужчины и женщины. Можно предположить, что для субъекта переговоров есть разница в том, кто является оппонентом в переговорной ситуации (оппонент своего или противоположного пола) и это обуславливает различия в сопровождающей переговорный процесс психологической феноменологии. Переговоры с оппонентом своего пола представляются субъекту переговорного процесса менее проблематичными и переживаются как более легкая проблема в связи с общностью поведенческих моделей и более вероятным взаимопониманием.

Методы

Методы сбора эмпирических данных: интервью, двухфокусная анкета.

Методы количественного и качественного анализа: контент-анализ, ранжирование, оценка средних величин, группировка, коэффициенты корреляции.

Респонденты

В исследовании приняли участие четыре группы респондентов, по роду своей профессиональной деятельности связанных с необходимостью постоянного участия в деловых переговорах: молодые женщины (возраст от 22 до 27 лет), зрелые женщины (возраст от 33 до 44 лет), молодые

мужчины (возраст от 23 до 27 лет), зрелые мужчины (возраст от 32 до 45 лет). Общее количество участников исследования 119 человек.

Схема исследования

В инструкции к интервью и двухфокусной анкете респонденту предлагалось вспомнить ситуации деловых переговоров, в которых оппонентом респондента была конкретная женщина. Подчеркивалось то, что это должны быть воспоминания о конкретных ситуациях, достаточно 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).

Результаты и их обсуждение

Гипотеза 1: «Переговоры – в большей степени мужской вид делового общения, чем женский»

1. Анализ ответов показал, что в обеих возрастных группах мужчины значимо ($p < 0,05$) чаще женщин участвуют в деловых переговорах (см. табл. 1). Как у мужчин, так и у женщин с возрастом (с опытом работы) количество переговорных ситуаций возрастает, но у мужчин этот рост происходит стремительней.

Таблица 1. Количество переговоров в среднем за неделю

Группы респондентов	Ситуация А	Ситуация Б	Ситуация А	Ситуация Б	Среднее (p < 0,01)
	Молодые		Зрелые		
Женщины	3,3	2,4	4	3	3,2
Мужчины	4,4	4,8	10,9	9,5	7,4

2. Ответы, касающиеся инициативы, проявляемой в начале переговоров, выявили, что, женщины менее активны в инициировании переговоров в сравнении с мужчинами. Особенно в тех ситуациях, когда в переговорах их оппонентом является мужчина (см. табл. 2).

Таблица 2. Инициатива женщин и мужчин в переговорах с оппонентом своего и противоположного пола

Группы респондентов	Ситуация А	Ситуация Б	Ситуация А	Ситуация Б	Среднее (p < 0,05)
	Молодые		Зрелые		
Женщины	62%	34%	67%	59%	56%
Мужчины	78%	61%	68%	74%	70%

3. Что касается оценивания респондентами переговоров как эффективного и действенного средства для достижения целей (см. табл. 3), то:

а) с возрастом и возрастанием опыта работы у мужчин-респондентов значимо (p < 0,05) возрастает оценка эффективности переговоров, как вида делового общения, в то время, как у женщин это возрастание имеет незначительный характер;

б) женщины-респонденты более высоко оценивают продуктивность переговоров в тех случаях, когда оппонентом в переговорной ситуации является мужчина ($p < 0,05$).

Таблица 3. Оценка переговоров как эффективного средства решения проблем (от 1 до 7 баллов)

Группы респондентов	Ситуация А	Ситуация Б	Ситуация А	Ситуация Б	Среднее
	Молодые		Зрелые		
Женщины	4,9	5,6	5,1	5,8	5,4
Мужчины	4,9	5,3	6,4	6,3	5,7

4. Рассмотрение переживаний, свойственных субъектам переговорного процесса, осуществлено на основании сопоставления частотных словарей (контент-анализ высказываний респондентов), описывающих состояния участников исследования в преддверии переговоров. Сравнительный анализ этого материала выявил следующее:

- в сравнении молодых женщин и молодых мужчин отметим, что у последних меньше отрицательных эмоций (страх, неловкость, неуверенность в себе и пр.) в связи с предстоящими переговорами и преобладают высказывания, свидетельствующие об эмоциях (рад, озабочен, деловое настроение и пр.), сопровождающих деловую настроенность на переговоры; у женщин отрицательных эмоций 40%, у мужчин – 15%;

- в сравнении с молодыми мужчинами, зрелым мужчинам свойственна большая деловая настроенность на переговоры, преобладающая позитивная эмоциональность, возросшая уверенность в себе, настроенность на преодоление;

- у зрелых мужчин и зрелых женщин есть 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;

- мужчины в целом больше рады и больше озабочены предстоящей встречей с женщиной в переговорной ситуации, нежели она с ним; женщины в большей степени, чем мужчины, смущены и напряжены в преддверии переговоров.

Обобщая приведенные выше результаты исследования эмоциональности, можно заключить, что мужчинам перед переговорным процессом в большей мере свойственна эмоциональность, способствующая конструктивному поведению. Женщин характеризует спектр эмоциональных состояний, вступающих в противоречие с возможностью конструктивного поведения. С возрастом и обретением опыта делового общения, характеристики эмоциональности улучшаются, как у женщин, так и у мужчин, но в своих возрастных когортах эти характеристики у последних лучше.

5. Также мы получили в исследовании значимые ($p < 0,1$) различия между мужчинами и женщинами в части оценки респондентами своей удачливости в переговорах. Мужчины считают, что им удается завершить удачно 72% переговоров, в которых они принимали участие, тогда как женщины посчитали удачными для себя только 62% переговоров (см. табл. 4).

Таблица 4. Оценка респондентами относительного количества удачных переговоров

Группы респондентов	Ситуация А	Ситуация Б	Ситуация А	Ситуация Б	Среднее (p < 0,1)
	Молодые		Зрелые		
Женщины	58%	51%	65%	73%	62%
Мужчины	74%	64%	75%	78%	73%

6. Общее эмоциональное состояние личности, отражающее ее отношение к переговорам, как к виду деловой активности, проецируется на отношение к оппоненту и на то, как рефлексится отношение оппонента. Зафиксирована разница между мужчинами и женщинами в том, как они оценивают отношение к себе со стороны своих оппонентов по переговорам. Мужчинам свойственно ожидание гораздо более положительных суждений со стороны оппонентов в свой адрес. Причем, с возрастом у мужчин эти оценки становятся еще более позитивными (см. табл. 5).

Таблица 5. Относительное количество предполагаемых положительных суждений со стороны оппонента по переговорным ситуациям

Группы респондентов	Ситуация А	Ситуация Б	Ситуация А	Ситуация Б	Среднее (p < 0,01)
	Молодые		Зрелые		
Женщины	62%	92%	50%	60%	66%
Мужчины	83%	86%	100%	94%	91%

7. Т.е. субъекты переговорного процесса не безразличны к тому, кто их оппонент в переговорном процессе. В связи с этим уместным оказалось

понятие «удобный оппонент». С точки зрения удобства переговоров с оппонентом определенного пола, выявились следующие моменты.

- 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, 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 в этом 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. Мужчины оцениваются как более удобные в силу несколько иных причин: они лучше осознают свою цель, тактичны и компетентны, им легче объяснять, а также потому, что это - противоположный пол.

- Молодые мужчины с такой же частотой, как и зрелые женщины, охарактеризовали как удобных оппонентов по переговорам и мужчин и женщин, не видя в этом между ними разницы, но также отметили некоторые различия в причинах того, почему оппонент удобен. С женщиной, как оппонентом в переговорах, им легче т.к. ее легче убедить и она «мягкая», а с мужчиной – потому что он более понятлив, а также потому, что есть возможность выразить свои мысли, не применяя вежливых слов. В этот список также вошло «взаимопонимание» и то, что партнер-мужчина более уверен в себе и с ним легче договориться.

- Зрелые мужчины считают более удобными оппонентами по переговорам мужчин и объясняют это следующим образом: конкретен, легче подобрать подходящую манеру разговора, легче договориться, выполняет так, как я сказал и, наконец, мужская солидарность. В качестве причин, объясняющих почему женщина неудобна как оппонент в ситуации

переговоров были названы следующие черты: состояние транса, многословие и пр.

Таким образом, в двух из четырех групп респондентов мужчина назван более удобным оппонентом и приведены причины, среди которых выделяются профессионально существенные (лучше осознают свою цель, тактичны и компетентны и пр.). По мнению, преобладающему у респондентов двух других групп, «удобными» могут быть в равной степени, как оппоненты-мужчины, так и оппоненты-женщины. При этом, названы различающиеся характеристики, объясняющие, почему расцениваются, как удобные мужчины и почему – женщины.

8. Характер отношения со стороны оппонента в зависимости от его пола в переговорах изменяется по группам респондентов так.

- 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 превалируют 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 превалируют позитивные характеристики.

- Молодые мужчины, характеризуя оппонента-мужчину, также 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.

- Зрелые мужчины при характеристике оппонентов-мужчин (также как и у респондентов трех остальных групп) используют более длинный словарь понятий, т.е. у всех респондентов этот аспект образа оппонента-мужчины предстает как более дифференцированный. Зрелые мужчины отличаются тем, что их словарь почти не включает отрицательных суждений, что свидетельствует о превалирующей позитивной настроенности на оппонента в переговорной ситуации, вне зависимости от его пола.

Обобщая результаты по характеру отношения со стороны партнера, можно заключить: а) у всех респондентов образ мужчины-переговорщика предстает более дифференцированным, что предположительно можно связать, как с большей индивидуализированностью поведения мужчины в ситуации переговоров, так и с его большей гибкостью, неординарностью; б) в описаниях отношения со стороны мужчин-оппонентов превалируют позитивные характеристики.

9. Ситуации, когда процесс общения с оппонентом выходит из под контроля и нет уверенности в успешном достижении поставленных целей, являются наиболее сложными для переговорщика. Это - наиболее неблагоприятные для личности ситуации общения, когда давление внешних обстоятельств усиливается в максимальной степени. В этих обстоятельствах мужчины оказываются немного более способными, чем женщины, повернуть ситуацию в свою пользу (см. табл. 6).

Таблица 6. Ответы, в которых отмечается конструктивное изменение поведения в случае неудачно складывающихся переговоров

Группы респондентов	Ситуация А	Ситуация Б	Ситуация А	Ситуация Б	Среднее (p < 0,05)
	Молодые		Зрелые		
Женщины	17%	15%	2%	17%	13%
Мужчины	15%	27%	24%	33%	25%

10. Такие ситуации характеризуются повышенной сложностью и ростом эмоциональной нагрузки для субъекта. Переживание несостоятельности, страх потери перспективы договориться может требовать от участника больших уступок и т.д. Анализ переживаний и поведения субъекта в неудачно складывающихся переговорах также позволил обнаружить между сравниваемыми группами респондентов существенную разницу:

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

- 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 обращаются при неудачно складывающихся переговорах («обдумываю дальнейший план действий», «пробую снова» и др.); т.е. здесь больше шансов, что эмоциональность не вступит в конфликт с целесообразностью;

- молодые и зрелые мужчины продемонстрировали сходство в том, что и тем и другим 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.

Таким образом, и в анализе затрудненных переговоров, очевидна более конструктивная реакция переговорщиков-мужчин.

11. Следующие две таблицы 7 и 8 следует рассматривать в паре. Как видно (табл. 7), женщинам в среднем чаще приходится переступить через собственные убеждения и принципы ради достижения результата в переговорах. При этом, подобное «наступаю себе на горло» оказывается для них более неприятным, чем для мужчин (см. табл. 8). Этот «травмирующий» эффект, с одной стороны, является косвенным свидетельством того, что правила переговоров – мужские правила. С другой стороны это наблюдение, вполне вероятно, является дополнительным негативным фактором, объясняющим более настороженное отношение женщин к переговорному процессу (в сравнении с мужчинами) их меньшую инициативность и меньшее участие в переговорах.

Таблица 7. Как часто респондентам приходилось вести себя в переговорах противореча своим правилам и принципам (от 1 до 7 баллов)

Группы респондентов	Ситуация А	Ситуация Б	Ситуация А	Ситуация Б	Среднее (p < 0,05)
	Молодые		Зрелые		
Женщины	3,4	3,8	4,6	4,7	4,1
Мужчины	3,4	2,8	2,9	2,9	3,0

Таблица 8. Насколько поведение, вступающее в противоречие с принципами, оказывалось для респондентов болезненным и неприятным (от 1 до 7 баллов)

Группы респондентов	Ситуация А	Ситуация Б	Ситуация А	Ситуация Б	Среднее (p < 0,05)
	Молодые		Зрелые		
Женщины	3,1	3,4	5,2	5,3	4,3
Мужчины	2,9	2,6	3,2	3,4	3,0

Вывод. Сформулированная гипотеза, о том, что переговоры это в большей степени мужской род занятий подтвердилась. Во-первых, мужчины чаще женщин участвуют в переговорах, и активнее женщин идут на создание переговорных ситуаций. Во-вторых, мужчины считают переговоры более эффективным инструментом решения своих задач, они считают себя более удачливыми в переговорах. В-третьих, мужчины скорее склонны ожидать положительного отношения к себе со стороны оппонента, тогда как для женщин переговоры чаще являются ситуацией, в которой необходимо переступить через собственные принципы и правила. В-четвертых, мужчины воспринимаются как более удобные и конструктивные оппоненты, их воспринимают более позитивно в качестве оппонентов. В-пятых, мужчины чаще, чем женщины оказываются способными поменять свое поведение в течение переговоров для того, чтобы выйти из тупика.

Гипотеза 2: «Переговоры с оппонентом своего пола представляются субъекту переговорного процесса менее проблематичными и переживаются как более легкая проблема».

1. Наше исследование выявило, что женщины чаще вступают в переговоры с оппонентами своего пола (p < 0,01), причем эта

закономерность в одинаковой степени достоверна и для молодых и для зрелых женщин (см.табл. 9).

Таблица 9. Переговоры в среднем за неделю

Группы оппонентов	Женщины	Мужчины	Женщины	Мужчины
	Молодые		Зрелые	
Своего пола	3,3	4,8	4	9,5
Чужого пола	2,4	4,4	3	10,9

2. Уровень инициативы по организации переговоров по всем группам респондентов, значимо не отличается, в зависимости от того, какого пола оппонент. Однако, отметим, что молодым переговорщикам свойственно разное отношение к оппонентам своего и чужого пола. Но если женщины чаще инициируют переговоры с оппонентом своего пола, то молодые мужчины, наоборот, склонны завязывать деловое общение с женщинами. Зрелые респонденты не имеют достоверной разницы в предпочтениях в этом вопросе (см.табл. 10). Очевидно, что с приобретением переговорного опыта разница в удобности / неудобности оппонента для переговоров в зависимости от его пола сглаживается.

Таблица 10. Инициатива женщин и мужчин в организации переговоров с оппонентом своего и противоположного пола

Группы оппонентов	Женщины	Мужчины	Женщины	Мужчины
	Молодые		Зрелые	
Своего пола	62%	61%	67%	74%
Чужого пола	34%	78%	59%	68%

3. Что касается восприятия переговоров, как эффективного и действенного средства для достижения целей в зависимости от пола оппонента, то (см.табл. 11):

а) молодые и зрелые женщины более высоко оценивают продуктивность переговоров в тех случаях, когда оппонентом в переговорной ситуации является мужчина ($p < 0,05$);

б) мужчины значимо не выделяют качество переговоров (эффективное/неэффективное средство) в зависимости от пола партнера.

Таким образом, подтверждается вывод из п.2, женщины дифференцируют оппонентов по полу, и это находит конкретное выражение в поведении. Правда, в случае оценки эффективности, женщины уже выбирают оппонентов противоположного пола.

Таблица 11. Восприятие переговоров как эффективного средства решения проблем в зависимости от пола оппонента (баллы от 1 до 7)

Группы оппонентов	Женщины	Мужчины	Женщины	Мужчины
	Молодые		Зрелые	
Своего пола	4,9	5,3	5,1	6,3
Чужого пола	5,6	4,9	5,8	6,4

4. В оценке удачности переговоров в зависимости от пола оппонента (свой / чужой) отметим, что результаты находятся в некотором соответствии с выводами п. 2 (см.табл. 12). Т.е. есть видимая связь между величиной удачности в переговорах и проявлением инициативы в организации переговоров. Этот факт объясняется сравнительно просто, т.е. когда субъект сам проявляет инициативу, он очевидно, более готов к проведению переговоров, отстаиванию своих целей и четче представляет себе границы, до которых может отступить в случае необходимости.

Самый невысокий процент удачных переговоров, по мнению самих респондентов, у группы молодых женщин; но, при этом, переговоры с оппонентом своего пола оцениваются ими как сравнительно более удачные, чем с оппонентом противоположного пола. Напротив, молодые

мужчины оценивают переговоры с противоположным полом - женщинами, как сравнительно более удачные.

Таблица 12. Оценка респондентами относительного количества удачных переговоров в зависимости от пола оппонента

Группы оппонентов	Женщины	Мужчины	Женщины	Мужчины
	Молодые		Зрелые	
Своего пола	58%	64%	66%	77%
Чужого пола	51%	74%	73%	74%

5. Отметим значительное преимущество в положительном восприятии у женщин в пользу оппонентов, имеющих противоположный пол ($p < 0,01$). У мужчин заметного различия не обнаружено (см.табл. 13).

Женщины скорее склонны приписывать мужчинам положительное к себе отношение, тогда как со стороны оппонентов своего пола – женщин, они надеются на такое же положительное отношение заметно реже. Причем, с возрастом у женщин происходит снижение уровня ожидания положительного отношения со стороны оппонентов обоих полов. Одновременно у мужчин наблюдаем обратную динамику, более опытные мужчины считают, что их воспринимают более благосклонно.

Таблица 13. Относительное количество предполагаемых положительных суждений со стороны оппонента по переговорным ситуациям в зависимости от его пола.

Группы оппонентов	Женщины	Мужчины	Женщины	Мужчины
	Молодые		Зрелые	
Своего пола	62%	86%	50%	94%
Чужого пола	92%	83%	69%	100%

6. Результаты, представленные в табл. 14 можно расценить как логичное продолжение данных из табл. 13. Отметим, в целом высокий

балл, выставленный переговорщиками себе за свое умение сохранять хорошие отношения с оппонентами, невзирая на напряжение, которое может возникать при переговорах. С оппонентами противоположного пола респондентам, в целом, проще сохранять конструктивные отношения в будущем. Отчасти такую тенденцию можно объяснить тем, что невольно при сложностях в общении с партнером противоположного пола, человек может приписать возникающие проблемы психической организацией оппонента, связанной, в первую очередь, с его полом. Тем самым, отдельные неприятные моменты поведения оппонента можно вывести из под огня критики, обусловив их фактором пола, т.е. переведя в разряд имманентных данной группе людей. Во всех группах респондентов мы имеем подобную картину ($p < 0,05$), кроме зрелых мужчин, для которых эта закономерность не подтверждается.

Таблица 14. Оценка респондентами возможности сохранить отношения с партнером по трудным переговорам впоследствии (баллы от 1 до 10)

Группы оппонентов	Женщины	Мужчины	Женщины	Мужчины
	Молодые		Зрелые	
Своего пола	7,5	6,6	7,2	7,4
Чужого пола	8,4	7,5	7,8	7,1

7. Что касается предпочитаемого пола оппонента по переговорам, то здесь следующая картина:

Молодые женщины предпочитают видеть своими оппонентами носителей чужого пола. Характеризуя их как более сговорчивых, более мобильных, более искренних. Зрелые женщины не определились в своих предпочтениях, но по-разному охарактеризовали оппонентов своего и чужого пола. Мужчины, они – тактичны, компетентны, легче понимают, а

также они - противоположный пол. В пользу женщин – предсказуемость, доброжелательность, умение слушать.

Молодые мужчины также не имеют определенных предпочтений, но тоже видят свои плюсы у представителей своего и чужого пола. С женщиной легче т.к. ее легче убедить и она более покладистая, а с мужчиной – потому что ему легче объяснить, проще наладить взаимопонимание и мужчина более уверен в себе и с ним легче договориться. Зрелые мужчины определились, что оппоненты своего пола им подходят лучше. С мужчиной легче подобрать необходимую манеру разговора, легче договориться, четко понимает сказанное, и мужская солидарность.

8. Если ставился вопрос о конкретной характеристике партнера по переговорам в рамках жесткого ряда определений: союзник, партнер, друг, оппонент, чужой, соперник, то у молодых мужчин, в сравнении с результатами по этому вопросу, полученными в двух группах женщин, оценка роли мужчины и женщины, участвующих с ними в переговорных ситуациях, выглядит контрастно: т.е. 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).

Вывод. В целом гипотеза не подтвердилась. Но если сузить применимость гипотезы только для женщин, то наблюдается заметная дифференциация. Во-первых, женщины гораздо чаще участвуют в переговорах именно с оппонентом своего пола. Во-вторых, женщины заметно чаще являются инициатором переговоров именно с оппонентом своего пола.

И в тоже время эффективность переговоров, по мнению женщин значительно повышается, если оппонент мужчина. Во-вторых, оппонент

мужчина гораздо лучше относиться к женщине, чем другая женщина. В-третьих, женщинам проще сохранять отношения после напряженных переговоров с оппонентами чужого пола.

Молодые мужчины также в паре моментов отдали предпочтение оппонентам одного и другого пола, но системной картины эти факты не составили. В целом мужчинам более приятно общение с женщинами, поскольку это позволяет почувствовать свою доминирующую позицию. Но зрелые мужчины, тем не менее, предпочитают договариваться с мужчинами.

Список литературы

1. Басов М.Я. Избранные психологические произведения. Педагогика, 1975.
2. Ананьев Б.Г. Человек как предмет познания. Л., Изд-во ЛГУ, 1969.
3. Филатова А.Ф. Половые различия в становлении характера подростка: Автореф. дисс. ... докт. психол. наук. Москва, 2009.
4. Асмолов А.Г. Психология личности: культурно-историческое понимание развития человека / А.Г. Асмолов. – М., 2007.
5. Клецина И.С. Психология гендерных отношений: Теория и практика. СПб.: Алетейя. 2004.
6. Кон И.С. Сексуальность и культура. Изд-во СПбГУП. 2004.
7. Ожигова Л.Н. Гендерная идентичность личности и смысловые механизмы ее реализации: Автореф. дисс. ... докт. психол. наук. Краснодар, 2006.
8. Батлер Дж. Гендерное беспокойство / Антология гендерных исследований. Сб. пер. Мн., 2000. С. 297-346.
9. Бем С. Линзы гендера: трансформация взглядов на проблему неравенства полов. М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН). 2004.
10. Зингер Т.Э. Влияние феминизированных черт личности мужчин на их профессиональную деятельность в системе госслужбы. Автореф. дис. ... канд. психол. наук. М.: РАГС, 2002.
11. Знаков В.В. Половые, гендерные и личностные различия в понимании моральной дилеммы // Психологический журнал. 2004. N 1. С. 41–51.
12. Кон И.С. Меняющиеся мужчины в изменяющемся мире // Гендерный калейдоскоп. Курс лекций. Под общей редакцией д-ра экон. наук М.М. Малышевой. М.: Academia. 2001. С. 188–209.
13. Лупенко Н.Н. Взаимосвязь гендерного и профессионального образов Я в структуре самосознания личности руководителя. дис. ... кандидата психологических наук. Краснодар, 2008.
14. Рябикина З.И., Ожигова Л.Н. Женщина-руководитель: проблема самоактуализации в контексте полоролевых характеристик личности // Психологические проблемы самореализации личности. Сб. научн. Краснодар, 1998.
15. Позняков В.П. Гендерные особенности социально-психологических характеристик российских предпринимателей. Режим доступа: http://www.ipras.ru/cntnt/rus/institut_p/publikacii/rossijskie4/n4_poznyako.html, свободный.