

## ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА В КОНТЕКСТЕ ГЕНДЕРНОЙ ПРОБЛЕМАТИКИ

Важность рассмотрения гендерных проблем осознана на самом высоком уровне. Так, в своей резолюции № 1325 от 31 октября 2000 г. Совет Безопасности выразил готовность учитывать гендерный аспект в контексте проведения операций по поддержанию мира и настоятельно призвал предусматривать в структуре миссий в пользу мира гендерный компонент. Совет Безопасности стремится обеспечить учет гендерных аспектов во всех функциональных сферах деятельности по поддержанию мира. Это связано с тем, что интенсивные социально-экономические и политические преобразования, произошедшие в общественной жизни за последние десятилетия, ознаменовались включением женщин в производственные отношения. Женщины устремились занимать высокие социальные позиции во властных структурах, в управлении, различных сферах профессиональной деятельности.

В этой связи весьма актуальным выступает рассмотрение переговорного процесса сквозь призму гендерной проблематики. Это объясняется тем, что по мере перехода нашей страны из одной исторической эпохи в другую, смены социалистического уклада экономики на капиталистический, значительные изменения претерпело общественное сознание и, в частности, восприятие социумом образов женщины. Увеличивается количество женщин, занимающих высокие руководящие должности и ведущих активную политическую деятельность. Кроме того, женщины активно включаются в организацию и проведение переговоров по различным проблемам.

Особенно заметны эти процессы в развитых странах. Например, в США женщинам принадлежит более 50 % денежных средств, обращающихся в стране, на них выписаны 65 % счетов, в их руках сосредоточены 57 % ценных бумаг, 74 % домов, на них приходится 88 % общей покупательной способности.

В более сопоставимых с Россией странах Центральной и Восточной Европы женщины владеют более чем 30 % бизнеса, нанимают 25 % рабочей силы, составляют 55 % обучающихся, около 25 % зарабатывают больше мужей в семьях с двумя работающими

ми. Доля женщин на министерских постах только за последнее десятилетие удвоилась – с 3,4 до 6,8 %.

Для России данная проблема также является чрезвычайно актуальной. В первую очередь, это обусловлено демографическими факторами: на протяжении многих десятилетий отмечается преобладание женского населения, в настоящее время доля женщин составляет примерно 55 %, и по ряду причин она будет расти в будущем. Другим значимым фактором является возраст. Установлено, что женщины – руководители находятся в самом активном возрасте: 74 % – от 30 до 50 лет; 14 % – старше 50 лет; 12 % – до 30 лет. Кроме того, имеют более высокий уровень образования. По данным Госкомстата РФ, к началу 90-х гг. высшее и среднее специальное образование имели 46 % работающих женщин и только 34 % работающих мужчин. Такой же разрыв сохранился в настоящее время и очевидно, что он не только сохранится, но и возрастет в будущем.

Но, несмотря на это, все еще отмечается предвзятое отношение к женщинам со стороны мужчин и считается, что, хотя женщины и выполняют важную роль в организации и проведении переговоров, в качестве полноценных участников они рассматриваются достаточно скептически.

Однако в последнее время ситуация начинает изменяться в позитивную сторону. Об этом свидетельствует проведение многочисленных конференций, посвященных данной проблеме, и организация специализированных тренингов для женщин, вовлеченных в бизнес-структуры.

Например, Д. Макмиллан, автор одной из самых успешных методик ведения переговоров, отмечает, что женщины в полной мере обладают набором переговорных умений, т. е. умением слушать, мыслить творчески и гибко, справляться с многозначностью (вести одновременно несколько мыслительных процессов). Это происходит из-за того, что женщины постоянно ведут переговоры с детьми, мужем, а также поднимаясь по карьерной лестнице. Социологическое исследование, проведенное автором, свидетельствует о том, что на переговорах в среднем показывают себя с положительной стороны четыре женщины из шести, тогда как у мужчин лишь двое. Это объясняется тем, что женщины больше думают о результате, нежели о победе в споре. Мужчины очень любят соревноваться, а женщины склонны к сотрудничеству.

ву. Причина такого поведения уходит корнями в древность: мужчинам на охоте и на войне нужны были боевой дух, храбрость, умение быть лидером, а женщинам требовались навыки общежития, совместного сосуществования с соседями, сотрудничества.

Похожего мнения придерживается М. Льюис. Она утверждает, что хотя переговоры не для слабых и хрупких, женщины могут выполнять эту работу в некоторых случаях даже лучше мужчин. Практика показывает, что при проведении переговоров представительницы слабого пола выбирают стратегию, при применении которой выигрывают обе стороны. Исторически полагают, что кто бы ни находился по другую сторону стола, он – противник. Однако, как свидетельствует зарубежный опыт, женщины стремятся развивать взаимоотношения с другой стороной и принимают во внимание потребности и трудности всех участников переговорного процесса. Ранее считалось, что женщины – плохие переговорщики, так как они могут быть подвержены влиянию со стороны оппонентов. Но на самом деле, женщины гораздо чаще достигают успеха в процессе ведения переговоров. Умение вести переговоры выступает критическим умением для всех женщин, намеревающихся преуспеть в деловом мире. Кроме того, женщины могут быть лучшими переговорщиками из-за их интуиции и природной силы убеждения. Тем не менее, для более эффективного функционирования в процессе ведения переговоров М. Льюис предлагает ряд советов: важно «атаковать» проблему, а не противника; лучше начинать переговоры, имея несколько позиций; никогда не запугивать оппонентов; никогда не уступать позициям, которые противоречат вашим этическим убеждениям.

Отечественные исследователи в области переговорного процесса также проявляют интерес к данной проблеме. Результаты интернет-конференции, проведенной виртуальным журналом «Блики» в начале 2008 г., посвящены роли женщины в переговорном процессе. Исследуя различные аспекты гендерного вопроса на переговорах, организаторами были опрошены представители обоих полов, имеющие огромный опыт их проведения.

Так, практически единогласно было отмечено, что существенных различий между женщинами и мужчинами при проведении переговоров нет. Хотя мужчины считают, что женщины более склонны к компромиссу и тщательней готовятся к предстоящим переговорам.

Анализируя сильные стороны женщин-переговорщиков, мужчины выделяют дружелюбие и большое желание добиться конечного результата. Женщины критически относятся к себе и утверждают, что они больше внимания уделяют мелочам, что отвлекает их от сути вопроса. Хотя женщины считают себя более организованными и гораздо тщательней готовятся к переговорам. Это происходит потому, что в силу меньшинства им всегда приходится что-то доказывать и отстаивать право находиться на своем месте. Кроме того, они креативней и способны чаще предлагать нестандартные решения.

Отвечая на вопрос, кому легче вести переговоры, женщины отмечают, что между ними с самого начала переговоры проходят на равных, так как предвзятость мужчин к умственным способностям женщин все еще распространена. Хотя некоторые женщины-переговорщицы считают, что бизнес-леди часто воспринимают переговоры как лишнюю возможность показать собственные достоинства и тем самым, превращают их в конкурс. По мнению мужчин-переговорщиков, переговоры с женщинами проходят медленнее, но с большим результатом.

Отмечая типичные ошибки женщин при ведении переговоров, сами женщины подчеркивают, что они больше полагаются на свое обаяние, не вникая при этом в стратегические вопросы. Кроме того, и женщины, и мужчины, отвечая на поставленный вопрос, типичные ошибки видят в проявлении излишней эмоциональности, которая позволяет оппоненту использовать ситуацию в своих целях; болезненную реакцию на ошибки, допущенные во время переговоров и нерешительность при принятии окончательного решения.

Тем не менее, в настоящее время существует мнение, что именно женщины способны изменить сознание людей, их миропонимание, сделать общество гуманнее и человечнее.