

Секция «28.18 Психология переговоров и разрешения конфликтов»

Влияние гендера на эмоциональное взаимодействие и выбор стратегии в переговорах

Научный руководитель – Закирова Эльвира Кадыровна

Николаева Вероника Михайловна

Студент (магистр)

Московский государственный институт международных отношений, Москва, Россия

E-mail: vrnklmh@gmail.com

Актуальность исследования гендера в переговорных процессах обусловлена значительно выросшим в XXI веке количеством женщин, участвующих в политике, бизнесе и международных отношениях, что приводит к постепенному пересмотру традиционных гендерных ролей и стереотипов. Несмотря на институциональные изменения, женщины по-прежнему не составляют и половины специалистов в сфере международных переговоров. Так, анализ более 98 мирных процессов, проведённый Council on Foreign Relations, показал, что женщины составляют менее 13% участников переговорных делегаций, менее 6% подписантов мирных соглашений и менее 6% посредников [4]. В то же время в гуманитарных структурах международных организаций (UNHCR, UNICEF, UNFPA) их доля значительно выше, что свидетельствует о сохранении горизонтальной сегрегации: женщины чаще оказываются представлены в сферах «мягкой власти», но значительно реже участвуют в «жёстких» переговорных процессах. Так, в академическом дискурсе принято считать, что мужчины в переговорах ориентированы на конкуренцию, женщины – на кооперацию [6].

Современные исследования показывают, что половая принадлежность может влиять не только на непосредственное участие в переговорах, но и на стратегии, динамику и успешность переговорных процессов. Предполагается, что одинаковые эмоциональные сигналы могут по-разному интерпретироваться в зависимости от гендера. Например, как показало исследование Виктории Бресколл проявление гнева мужчиной трактуется, как влияние внешних факторов, тогда как аналогичное поведение женщины может считываться как личная особенность, при этом статус мужчины в это время повышается, а статус женщины – снижается [5]. Несмотря на интерес научного сообщества к данной проблеме на сегодняшний день существует дефицит комплексных исследований, которые бы позволили оценить влияние гендерных стереотипов в динамичных и нестандартных ситуациях, а также оценить роль эмоций в межгендерных переговорах. Комплексное исследование роли гендера в переговорных процессах позволит повысить эффективность их ведения.

Нами была разработана схема исследования на основании теоретического анализа и проведенных ранее исследований. Цель исследования – выявить влияние гендера на интерпретацию эмоциональных сигналов оппонента и выбор переговорных стратегий.

В исследовании планируется участие студентов старших курсов бакалавриата и магистратуры образовательных программ «Международные отношения» в возрасте 20–25 лет. Исследование включает *три этапа*: предварительный опрос, экспериментальную процедуру и пост-опрос.

На *первом этапе* используются тест эмоционального интеллекта MSCEIT (Mayer–Salovey–Caruso Emotional Intelligence Test) в адаптации Е.А. Сергиенко, методика оценки переговорных стратегий МОПС (Е.Т. Солдатова, А.Ф. Гасимов) и методика САН для оценки текущего психоэмоционального состояния участников [2, 1].

Для *второго этапа*, проведения эксперимента, записываются видеотрекеры с актёрами, исполняющими роли переговорных партнёров по заранее подготовленному сценарию, требующего принятия решения в условиях ограниченных ресурсов и конфликтующих интересов сторон. Для проверки влияния гендерного фактора записываются версии

видеоматериалов с участием как мужчины-актёра, так и женщины-актрисы. Эмоциональные выражения актёров стандартизируются и контролируются с использованием системы автоматического анализа эмоций EmoDetect, основанной на системе кодирования лицевых движений Пола Экмана [3]. В ходе эксперимента переговоры проводятся в различных комбинациях участников: мужчина – мужчина, женщина – женщина, мужчина – женщина. Респондентам предлагается несколько переговорных ситуаций, для каждой из которых предусмотрены возможные варианты ответных стратегий. Испытуемые должны выбрать и обосновать вариант поведения, который они считают наиболее эффективным. Во время выполнения заданий реакции респондентов также регистрируются при помощи программы EmoDetect.

После завершения переговоров, в качестве *третьего этапа*, проводится повторное измерение психоэмоционального состояния участников с помощью методики САН. Кроме того, участникам предлагается самооценочный опросник, направленный на оценку субъективной успешности переговоров и восприятия поведения партнёра.

Мы ожидаем, что данное исследование позволит выявить, что одинаковое эмоциональное поведение партнёра может по-разному интерпретироваться в зависимости от его пола, что будет отражаться на уровне доверия, готовности к компромиссу и выборе ответной стратегии испытуемых.

Полученные данные могут способствовать более глубокому пониманию психологических механизмов, лежащих в основе межгендерных переговорных взаимодействий, а также быть использованы при разработке образовательных программ и тренингов по ведению переговоров.

Источники и литература

- 1) Гасимов А.Ф., Солдатова Г.У. Разработка и апробация методики оценки переговорного стиля (МОПС) // Экспериментальная психология. 2019. Т. 12. № 3. С. 92–104.
- 2) Сергиенко Е.А., Хлевная Е.А., Ветрова И.И., Киселева Т.С. Создание и психометрическая проверка методики измерения эмоционального интеллекта (ТЭИ) // Казанский педагогический журнал. 2017. № 3. С. 131–138.
- 3) Экман П. Психология эмоций. М.; Питер, 2010. 333 с.
- 4) Bigio J., Vogelstein R. Women's Participation in Peace Processes: Interactive Report. New York, 2019.
- 5) Brescoll V.L., Uhlmann E.L. Can an angry woman get ahead? Status conferral, gender, and expression of emotion in the workplace // Psychol Sci. 2008. № 19(3). С. 268-275.
- 6) Olekalns M., Kennedy J.A. (eds.). Research Handbook on Gender and Negotiation. Cheltenham, 2020. 398 с.