# МИНИСТЕРСТВО НАУКИ, ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ И

# ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

# САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ

# ГОСУДАРСТВЕННЫЙ

# ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

# ИМЕНИ В. И. УЛЬЯНОВА (ЛЕНИНА)

## КАФЕДРА ФИЛОСОФИИ

**ДИСЦИПЛИНА: ПСИХОЛОГИЯ ПОЛА И ВОЗРАСТА**

**«ДЕЛОВАЯ ЖЕНЩИНА.**

ОСОБЕННОСТИ ИМИДЖА, МЫШЛЕНИЯ И ПОВЕДЕНИЯ».

**СТУДЕНТКИ II КУРСА ГФ ГРУППЫ 0712**

**ЛЕНЬКОВОЙ ИРИНЫ АНАТОЛЬЕВНЫ**

РУКОВОДИТЕЛЬ: МАРКОВА ОЛЬГА ЮРЬЕВНА

## САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

**2001**

**ОГЛАВЛЕНИЕ:**

#### Стр.

#### Введение------------------------------------------------------------2 – 3

#### Глава 1. Имидж – путь к успеху----------------------------------4 – 6

Глава 2. О деловых качествах женщины-----------------------7 – 10

##### Глава 3. Особенности межличностного взаимодействия----11 – 14

#### Глава 4. Правила игры «в работу»----------------------------15 – 22

#### Заключение-----------------------------------------------------------23

#### Список использованной литературы-------------------------------24

#### Введение

Издавна повелось, что мужчины у нас главенствуют везде: они руководят регионами, являются директорами предприятий, начальниками производств. А что женщина? Она обеспечивает тыл, занимается семьёй. Однако жена, мать и хозяйка начинает понимать, что чего-то ей не хватает, она не может реализовать весь творческий потенциал, заложенный в ней. Ни в одной из стран мира вечный спор о праве женщин участвовать в общественной и государственной жизни страны наравне с мужчинами не был разрешён естественным путём формального голосования или распределения обязанностей.

Распознать будущую деловую женщину можно еще в школе: это девочка способная, но, по мнению учителей, иногда с хулиганскими замашками. А на самом деле она просто протестует против школьной муштры, борется за свою свободу, стремясь одновременно к знаниям и власти. Часто она ведет себя как мальчишка, потому что ее уже в подростковом возрасте угнетает разница требований к двум полам. Она доказывает свое право не быть паинькой, как это часто требуется в школе от девочек. А учеба дается ей легко, даже если она порой не учит уроков. Первые трудности появляются в институте. Часто приемная комиссия действует, что называется, по половому признаку: девушкам отдается меньше предпочтений на экзаменах, чем юношам. Как говорил один старый профессор, «зачем тратить время на барышень? Они все равно после окончания выйдут замуж за обеспеченных мужчин, не будут работать, займутся домом и детьми. Только из юношей можно воспитать настоящих ученых, и на них не жалко тратить время и силы». Увы, это точка зрения многих преподавателей высшей школы, особенно фанатиков своего дела. Но будущая business-woman вовсе не собирается ограничить себя пеленками и кухней! Однако преподавателей не переубедишь, и поэтому девушке порой сложнее поступить в институт, чем юноше. Особенно там, где юношей мало или где специальность изначально считается «мужской». И если такая девушка все же пробивается и поступает, то можно быть уверенным: по интеллектуальным способностям она гораздо выше тех юношей, что были приняты вместе с ней. В период студенчества деловая женщина начинает обеспечивать себе финансовую независимость. Стипендия у нее часто не повышенная, а самая обычная (потому что ее оценки не отражают ее реальный уровень знаний), но подрабатывает во время учебы она практически всегда. К тому же ведет активную социальную жизнь. Ведь помимо того, что у нее имеется высокий интеллектуальный потенциал, она к тому же дама энергичная и энергию эту старается тратить не по пустякам, а чтобы добиться чего-то определенного в жизни. В частности, занимаясь социальной деятельностью, она закладывает фундамент своей карьеры и удовлетворяет свое стремление к власти. В прежние времена такие девушки становились комсомольскими лидерами, теперь же они со студенческой скамьи начинают пробиваться в бизнес. У женщин с молодости нацеленных на карьеру обычно не бывает времени обзавестись семьей. Они уверенно идут к намеченной цели – креслу начальника. О семье они не задумываются, откладывая её на потом. Задумываться они начинают ближе к 30, получив должность. Поскольку для достижения этой должности им приходилось прилагать намного больше умственных и волевых усилий чем мужчинам, то на данном уровне их окружают мужчины, которые самим женщинам кажутся недостойными их. Такие женщины хотят видеть рядом с собой сильного, преуспевающего человека, но как раз таким мужчинам хочется видеть в женщине нежность и слабость.

Но даже сегодня, несмотря на развитость общества, во многих частях земного шара происходит ужасающая дискриминация женщин в повседневной жизни: её предают и забывают, избивают и насилуют, вытесняют и высмеивают. Поэтому наряду с требованием предоставить права для равноправного участия в решении общественно-государственных проблем, и даже, может быть, впереди этого требования стоит требование естественного человеческого права на уважение. [[1]](#footnote-1)

#### Глава 1. Имидж – путь к успеху

«По одежке встречают» гласит старая поговорка, потому что одежда, которую носите вы, возможно, не делает вас легко узнаваемым, однако, тем не менее, говорит о многом. Выбор, который делаете вы, создавая собственный имидж (особенно это важно для женщины), формирует определенное мнение о том, что вы сами о себе думаете. Люди формируют свое мнение о вас в течение первых же секунд, просто бросив взгляд – даже от того, как вы откроете рот. Устраиваете вы деловую презентацию, произносите речь, отвечаете на вопросы в телевизионном интервью, выступаете перед коллегами по работе – в любом случае очень важно, какое первое впечатление вы производите.

Если вы знаете, что хорошо одеты, удачно причесаны, находитесь во вполне сносной физической форме, то вы будете прямо-таки излучать уверенность. Если же вы почувствуете, что у вас что-то не так, что-то не соответствует вашим же собственным стандартам, то невольно вы начнете сосредотачиваться именно на этой детали. Даже если окружающие считают, что вы выглядите прекрасно, вы-то знаете, что находитесь далеко не в лучшей своей форме и невольно передаете это негативное ощущение другим.

«Хотя время от времени каждая из женщин чувствует, что ей приходится работать в «мире мужчин», однако это вовсе не означает, что и одеваться ей нужно так же, как мужчины»[[2]](#footnote-2). К счастью, с помощью аксессуаров даже строгий костюм можно сделать неповторимо женственным. Проявив творческий подход, каждая женщина всегда может придать своему облику мягкость, сделать его сугубо индивидуальным. Это очевидно, что женщина-предприниматель или врач должна выглядеть более консервативно, нежели женщина-лектор, выступающая, например, перед представителями общественных организаций, или специалист по связям с общественностью, встречающийся со своими клиентами.

Очень важно, чтобы вещь хорошо сидела – лучше пусть она будет чуть более свободна, нежели слишком тесна, потому что если вещь вам мала, то она непременно будет морщить. Женщинам очень важно придерживаться следующего правила: *никогда при выступлении перед публикой нельзя появляться в одежде с короткими рукавами, даже летом – короткие рукава выглядят, мягко говоря, слишком неформально.* Длинные рукава придают стройность фигуре и делают общий вид более профессиональным. Никогда не следует, выходя на публику, впервые надевать

новый костюм. Сначала его надо попробывать в повседневной жизни, привыкнуть к нему, как к старому приятелю, от которого можно не ждать сюрпризов.

Женщина непременно должна знать, какой длины у нее рукава, насколько открыт вырез горловины, как сидят брюки, юбка, где находятся нагрудные карманы и обязательно заранее оценить, как выглядит ее наряд, когда она стоит, сидит или ходит. Поскольку вряд ли придется выступать дважды перед одной и той же аудиторией, можно смело надевать старые «проверенные» вещи, в которых можно не думать о том, как вы одеты, а сосредоточить все свое внимание на выступлении.

Что надеть, если предстоит выступать перед группой водителей-дальнобойщиков? Захочется ли женщине одеться так же, как они? Разумеется, нет – ведь одежда является отражением индивидуальности, которая. В общем, мало зависит от места, обстоятельств и времени. Не надо забывать, что вас пригласили произнести речь, потому что вам есть что сказать, потому что ваша аудитория хочет что-то от вас услышать. Если вы эксперт в своей области, то со стороны деловой женщины было бы ошибочно носить джинсы и клетчатую рубашку. Каждая женщина должна придерживаться собственного стандарта элегантности и хорошего вкуса. Необходимо помнить, что простое, отрезное по талии платье или хороший костюм. Подходят для самых разнообразных случаев. В те моменты, когда приходится в гордом одиночестве стоять на сцене, внешний вид женщины должен быть консервативным и сдержанным. Аналогично, если женщина руководит фирмой, то и одеваться она должна соответственно. Иначе говоря, если она претендует на должность сенатора – одеваться надо как сенатору.

«При подборе минимального гардероба на все случаи жизни женщине следует учитывать комбинации цветов, чтобы можно было варьировать различные детали одежды. Нужно только обдуманно отобрать два базовых цвета, которые больше всего вам идут, – и становится возможным создать до сорока сочетаний, имея под рукой всего около дюжины вещей».[[3]](#footnote-3)

Делая покупки для своего гардероба, женщина должна тщательно выбирать ткани. Мужские костюмы, как правило, шьют из прочных хороших тканей, устойчивых к износу. К сожалению, женскую одежду такого же качества приходится поискать. Если женщина часто выступает перед публикой, то ее одежда должна хорошо выглядеть при любых обстоятельствах – к тому же, она должна выдерживать частые стирки. Поэтому лучше всего выбирать натуральные ткани или ткани с добавлением синтетики. Материя должна хорошо облегать тело, а жесткие или блестящие ткани не очень удобны, к тому же, из-за своей неподатливости они зрительно добавят лишний вес. Ткань не должна блестеть или лосниться, а должна быть мягкой и иметь матовую поверхность.

Секрет хорошего вкуса таится в выборе аксессуаров для одежды, потому что они дают возможность выразить свое «я». С помощью аксессуаров можно изменять один и тот же костюм, приспосабливая его для различных сезонов и случаев. Найдя свой индивидуальный облик, женщина может варьировать его с помощью поясов, украшений, шарфов, кружевных воротничков или умеренно употребляемых искусственных цветов. Что касается украшений, то хороший вкус здесь не должен зависеть от того, что в настоящий момент модно, а что – нет. Следует помнить, что мода также ни при чем, когда речь идет о том, что хорошо и что плохо смотрится на телеэкране или с трибуны. Украшения должны подчеркивать внешность женщины, не привлекая к себе внимание. Хороший вкус проявляется в том, чтобы умело пользоваться несколькими отлично смотрящимися украшениями. Основное правило: *избавиться от всего слишком блестящего, качающегося, мерцающего на свету, всего, что звенит и шумит или отвлекает внимание от вашего лица и от того, что вы говорите.* Что касается обуви, то большинству женщин, причастных к политике, деловым кругам или занятых в некоторых других сферах деятельности, нравятся простые лодочки, но не следует забывать, что неплохо смотрятся и туфли с дырчатыми узорами на носке и по бокам, и наборный каблук. Недопустима обувь яркой или же пестрой окраски и каблуки необычных форм.

У макияжа есть только одно назначение: он призван помочь показать женщине ее природную красоту. Он должен подчеркнуть достоинства и слегка затушевать недостатки. Он не должен привлекать к себе внимания, но в то же время должен соответствовать цвету кожи, волос, глаз – короче говоря, должен представить женщину наилучшим образом, но необходимо иметь в виду, что макияж – вещь сугубо индивидуальная, и техника его наложения, в частности, зависит от рельефа и контуров лица. Прическа играет важную роль во внешнем облике женщины, поэтому волосы должны достойным образом обрамлять лицо, но не должны доминировать в женском облике, затенять привлекательные черты или привлекать к себе незаслуженное внимание, ведь прическа должна придавать голове форму, создавая мягкий, естественный, привлекательный фон для черт лица.

Найдя однажды привлекательный стиль, женщина может придерживаться его, по крайней мере, в течение нескольких лет, при этом каждый день представать в новом обличии.

Глава 2

О деловых качествах женщины

Главным критерием, который обуславливает психологические особенности полов, их характерологические и деловые качества, является широта границ проявления генотипа. Рассматривая вопрос о том, что важнее в формировании личности – гены или среда, нужно сказать: для женщины – среда, для мужчины – гены.

«Женщинам рисковать нельзя, их эволюционная роль иная – сохранение достигнутого и передача его следующим поколениям. Женский пол гораздо пластичнее в процессе индивидуального развития, а также женщина существенно превосходит мужчину в быстроте и легкости приспособления к жизни и условиям окружающей среды за счет более широких границ проявления генотипа. У прекрасного пола четко проявляется склонность к овладению внутренним пространством, у них более тонкий вкус, чем у мужчин и в его развитии женщины могут достигать известной степени совершенства. Они могут лучше различать материалы и формы, лучше слышат, более резко реагируют на шум; лучше видят в сумерках и ночью. С раннего детства они проявляют большие способности к овладению речью, обладают лучшими способностями к общению.

Известно, что женщины чаще придерживаются крайних взглядов и позиций, в дискуссиях они проявляют более быструю реакцию, но по части обобщений уступают мужчинам. Они больше интересуются людьми, их проблемами, более чувствительны в социальных контактах, могут лучше понять другого человека».

Женщины робеют перед начальством, подчиняются чужому авторитету и склонны считать интересы других более важными, чем свои собственные. При общении женщины больше интересуются ничтожными подробностями, чем сутью дела: в злословии нападают больше на внешность, чем на основные качества людей; в привязанностях ищут больше удовольствий, чем пользы; ошибки осуждают строже, чем преступления; в целом, придают больше значения словам, чем делу. Они склонны чаще перебивать собеседника восклицаниями сочувствия, несогласия, примечаниями, поправками, аналогиями. Для большинства собеседниц женщин эта манера – подбадривающий фактор, означающий повышенное дружеское участие в рассказе собеседника, сопереживание и сочувствие.

Женщина намного легче мужчины поддается гипнотическому влиянию. Это можно заметить из повседневного поведения женщины: ее нетрудно заразить смехом или плачем; она легко становится жертвой самого нелепого предрассудка; «набрасывается» на всякое «чудодейственное» средство, которое порекомендовала подруга. Сродни этому и гипнотическое действие на женщину мужских комплиментов: она обладает неимоверной способностью запоминать сказанные в ее адрес комплименты и благодаря этому, в сущности, приобретает сознание своей ценности. Женщина обладает способностью говорить, нередко даже лучше мужчины, но лишена способности рассуждать, ведь в женщинах слишком много эмоционально и слишком мало рационального. Из-за этого они плохо приспособлены для работы в коллективе: их неадекватная реакция вносит постоянный элемент напряженности. Им опасно делать замечания, поскольку они либо огрызаются и позволяют себе оскорбительные выражения, либо начинают истерично рыдать. Мужчины ненавидят, когда женщина расстраивается, нервничает или плачет. Причин этому несколько: во-первых, мужчина с детства внушают, что они должны быть главой семьи и потому несут ответственность за положение дел в семье. Женщина, которая делится с мужчиной своими проблемами, чаще хочет, чтобы ее выслушали, утешили, успокоили и сказали, что все будет хорошо. Но мужская реакция – это лишь упреки за плохое настроение, поскольку он чувствует ответственность за принятие необходимого решения проблемы.

Женщины не придаю никакого значения своим словам, зато значение слов мужчины непомерно преувеличивают, и в этом их роковая ошибка. Имея это в виду, при общении с женщиной мужчине в речах следует быть осторожным, а в делах – смелым. Если женщина в чем-то не права, нецелесообразно слишком рьяно пытаться доказать ей это, потому что из этой затеи все равно ничего не получится. Эту черту характера женщин усвоили французы. Их пословица на эту тему гласит: «Если женщина не права, пойди и извинись».

Нелогичность и непредсказуемость женского поведения явились причиной рождения некоторых законов «женской логики». Например, закон «шаровой молнии» действует, когда что-то не ладится или наступила плохая погода, когда надо на кого-нибудь обидеться или обрушиться. Причем тот, на кого напал гнев, может не иметь никакого отношения к причине гнева. Это как раз те женские эмоции, природа и направленность которых также непонятны, как природа и движение шаровой молнии.

«Закон микроскопов» состоит в преобразовании мелких событий в крупные. Некоторые женские индивиды обладают исключительной способностью всегда видеть лишь часть какого-то события или явления. Зато эту часть их воображение увеличивает и усиливает во много раз, но чтобы убедить женщину в чем-то очень важном с вашей точки зрения, нужно постараться ей понравиться, иначе цель окажется весьма труднодостижимой.

Женщина, добывающая деньги своим собственным трудом, относится к ним более осмотрительнее и экономнее мужчины. Щедрая женщина – достаточно редкое явление нашей жизни. Она скорее стремится к тому, чтобы беречь и копить деньги, нежели тратить их даже с умеренностью и благоразумием. Женщина всегда хочет быть уверенной в том, что хорошо тратит свои деньги, и ни один экономист не устанавливает более тщательное различие между деньгами и теми благами, которые они доставляют. Женщинам кажется несправедливым, когда платят деньги за идеи, консультации, за советы, одним словом, за неосязаемые вещи, от которых не остается видимых следов, тогда как покупка вещи, обладающей неоспоримой ценностью, всегда имеет веское оправдание. Даже на небольшую сумму денег она сумеет сделать столько покупок, сколько мужчина не смог бы сделать и на гораздо большую сумму.

Другая черта женского характера, обнаруживающая ее врожденный порок – скупость – это нежелание давать деньги, она охотнее даст натурой или работой. Причину такой скупости женщин на деньги надо видеть в том, что они не часто имеют возможность свободно располагать денежными средствами. Поддерживая в доме образцовый порядок и разумную экономию, женщина приобретает огромное влияние на мужчину. Многие мужчины совершенно ошибочно думают, что педантичный порядок в мелочах в доме не имеет особого значения, но тем не менее они неравнодушны к хорошей обстановке и порядку. Но если женщина оказывает влияние на мужчину, она должна знать, что самым верным рычагом управления является его самооценка. Она может выступать в разных обличиях: **мускулы, кошелек, положение в обществе, творчество, перспективы, хобби.** Как бы щедро ни подкреплялась уверенность мужчины в себе всевозможными успехами, она всегда неустойчива и требует постоянного подтверждения. Но всеобщая ошибка женщин в управлении мужчинами заключается в преимущественном нажатии на отрицательное плечо «рычага», злоупотреблении критикой при отсутствии одобрения. В итоге – пренебрежения семейными обязанностями, измены и другие неприятности. Женщина должна помнить об ущербности мужчины, но никогда не напоминать ему об этом. В повседневной жизни следует постоянно доказывать мужчине, что он может все, что захочет. Женщина должна знать, что очаровательной скромностью и кротостью можно прибрать мужа к рукам гораздо надежнее, чем воинственными попытками самоутверждения.

Большая ошибка женщины – утрачивание внутренней независимости, стремясь к независимости внешней. Во все времена был известен тип деловой женщины, или «женщины с характером». Внешне у нее высокий открытый лоб, вытянутое лицо с выступающими челюстями, сжатые губы, пронзительный, пронзительный, преисполненный решимости взгляд, мускулы лица и рук напряжены, лицо строгое, часто отсутствует чувство юмора, контролирует проявление своих чувств, ее отличают самовлюбленность, неуравновешенность, стремление к совершенству, желание доминировать над другими. На службе «женщина с характером» одновременно придирчива и деятельна, взбалмошна и рассудительна. И все же чаще всего такие женщины бывают незаменимы. Чтобы быстро не попасть под их полное подчинение, ни в коем случае не следует принимать их «игру».

Отличительные черты деловой женщины – легкость в общении с окружающими, обязательность, умение быстро договориться о деле и столь же быстро приступить к его реализации.

Глава 3

Особенности межличностного взаимодействия

В нашем представлении о мире одним из первых энергетических делений мира на наиболее абстрактном уровне есть деление на мужское начало и женское начало мира. Во взаимоотношениях мужского и женского и в самом большом объеме, и в минимальном существует цикличность, спиральность. Специфика мужской энергии – есть стремление к сворачиванию в точку. Специфика женской энергии – есть открытое, безграничное пространство, которое само по себе не имеет ни направления, ни границ. В силу этого и складываются взаимоотношения мужского и женского в мире. Каждый цикл имеет следующую последовательность: мужское начало мира задает **направление** – это первый толчок в цепи взаимоотношений мужского и женского. Следующий шаг – женский – **предоставление пространства** или непредоставление этого пространства. Следующий шаг в этой цепочке мужской – **организация пространства** или конструирование, или некое ограничение. Затем следует женский шаг – **заполнение**. Заполнение пространства возможно только для женщины в силу удивительной специфики ее энергетики. И вообще это возможно только для женского начала мира из-за его невероятной пластичности, удивительной восприимчивости, способности к адекватности той организованной структуры, ситуации, которая ей предоставлена. Женщинам всегда легче приспособиться к чему-то. Но заполненное женщиной пространство оказывается законченным только тогда, когда мужчина, мужская энергетика ставит точку, фиксирует заполненность. Существует еще одна функция женского в этом взаимоотношении – **освоение** точки – творческое место женщины на любом уровне: от энергетической встречи мужского и женского начал мира до семейного разговора двоих.

Время наступает женское. Именно поэтому, мы уже активны, мы чувствуем, что наше время пришло, что наш час пробил! Мы не знали, а может, забыли, или нам помогли забыть, что способы, которыми мы должны реализовать свой час, иные, нежели способы тех, кто организовал этот мир. А иначе, зачем мы? Пусть бы дальше они и организовывали, ведь так получается? А получается уже не так, и мы все это чувствуем. Мир меняется, меняется психологически. И сейчас женщине приходится работать в мужском обществе и коллективе в 2 – 3 раза чаще, чем в женском. Доказано, что женщине очень трудно стать частью мужской компании, особенно компании «старых друзей», потому что в таких случаях женщине перестает хватать уверенности в себе, независимости, высокой самооценки, в результате они склонны недооценивать собственное умение и интеллект. Но у каждой женщины существует энергетическая возможность «встроиться в мужской поток» (Казаринова Н.В., Погольша В.М. «Межличностное общение: повседневные практики» М., 2000) и даже воспользоваться энергией мужского Начала Мира. Возможность включиться в «мужской» мир реальна для женщины, но только делать она должна это своими «женскими средствами», а главное женское средство – **это уверенность в своем праве реализовываться такой, какая ты есть.** Мужской стиль общения с самого раннего детства выглядит более активным и предметным, но одновременно – более соревновательным и конфликтным, чем женский, поэтому женщине, не совсем привыкшей к борьбе, порой трудно адаптироваться к мужской среде. Еще одна несовместимость женского и мужского характера состоит в том, что мужчины все время с самого рождения стремятся к независимости, а женщины в большей степени осознают те хрупкие связи, что держат людей в коллективе. Мужчины терпеть не могут, когда кто-то вмешивается в их жизнь, для женщин же плохо не вмешиваться, если кто-то нуждается в помощи, и из-за этого тоже возникают разногласия в общении мужчин с женщинами. «Насколько бесконечны и мизерны те надежды, которые культура может связать с существом женщины» (Отто Вейнингер), ведь мужчины никогда не смогут открыто признать, что согласен с женщиной или признает ее правоту, ведь он рискует потерять свое лицо. Но, тем не менее, психологи установили, что женщины-лидеры, в отличие от мужчин, более эффективны, ведь у них лучше развиты организаторские способности, то есть великолепно распределены обязанности и ответственность, а также они могут прекрасно руководить коллективом. И не надо считать, что «гениальность совершенно недосягаема для женщины».

Современные психологи не могут не согласиться с тем, что исторически сложившиеся полоролевые стереотипы отводят женщине подчиненную, обслуживающую роль, в то время как мужчины воспринимаются как господствующий, более агрессивный пол (Бодалев А. А. «Психология межличностного общения» Рязань, 1994). В наше время напористое поведение все еще продолжает цениться выше, поскольку ему приписываются такие характеристики, как объективность, непредвзятость, ориентация на решение проблемы. Согласно стереотипному взгляду на мужчин, они более пригодны для занятия руководящих постов, чем женщины, в силу присущего им стиля лидерства. Мужчины считаются более склонными к директивному и автократическому стилю, ориентированному на задачу, в то время как женщины тяготеют к демократическому стилю, характеризующемуся в общей работе. Если женщины принимали на себя лидерский стиль, который традиционно считался мужским, то их рейтинг падал по сравнению с их мужскими двойниками. При отборе на руководящую должность к женщине предъявляется более высокий стандарт, чем к мужчине, потому что «женщина должна быть вдвое лучше мужчины», при этом продвижение женщины по служебной лестнице идет медленнее, чем мужчины.

В психологической литературе все чаще высказывается мнение, что женщины обладают качествами, дающими им преимущество перед мужчинами. В процессе развития мужчины очень часто бывают уязвимыми физически и более чувствительными к стрессу, женщины же в любой период жизни лучше справляются со стрессом, реже болеют, по характеру более открыты и экспансивны. Женщины чаще улыбаются и смеются, внимательнее смотрят на собеседника и гораздо лучше читают неречевые сигналы – жесты, мимику, интонации, при этом их собственные лица выразительнее, чем у мужчин.

Женский стиль руководства оказывается более гибким, женщины-лидеры более открыты и общительны, чем это характерно для традиционного мужского стиля. Женщины-руководители оцениваются как более теплые в межличностных отношениях при контакте с подчиненными. Женщины склонны делить власть с другими, вовлекать подчиненных в общую работу и поддерживать в них чувство собственной значимости. А руководители-мужчины более официальны в отношениях с подчиненными. Как отмечает И.С. Кон, все-таки было бы наивно считать, что все мужчины – суровы и грубы, а все женщины – мягки и нежны.

В соответствии с женскими стереотипами, в женщинах больше ценятся такие способности как сострадание, доброта, преданность, умение посвятить себя другим. Эти качества тесно связаны с ее домашней ролью. Женщины, воздействуя на других, чаще используют свое обаяние, социальный интеллект и предприимчивость, пытаются лучше понимать собеседника и владеть собой, и все это требует от них большой силы воли, то есть у них сильнее выражен волевой компонент. Этот факт согласуется с мнением многих психологов о том, что для женщин путь к власти связан с преодолением многочисленных препятствий, тогда как для мужчин – с реализацией многочисленных возможностей. Чтобы женщине занять одинаковое положение с мужчиной, ей необходимо большое число продвижений по служебной лестнице. Причиной тому являются:

1. **полоролевая социализация, ориентирующая женщину на семью, а не на социальную активность;**
2. **стереотипы мужественности – женственности как власти – подчинения;**
3. **внутриролевые женские конфликты (что важнее: семья или карьера).**

Тем самым социум ограничивает сферы реализации женщины, и преодолеть эти бартеры можно только при наличии силы воли и самообладания. Таким образом, выявленные особенности женского и мужского взаимодействия вполне объяснимы с позицией ролевой теории.

Глава 4

Правила игры «в работу»[[4]](#footnote-4)

Неписаные правила образуют фундамент деловой практики. Мужчины изучали эти правила и практиковались в их применении всю свою жизнь, но для большинства женщин они – неведомая земля. Но если женщина знает правила игры, то она может предсказать поведение мужчин и получит некоторое преимущество в конкурентной борьбе, и деловой мир приобретет некую осмысленность. Нет сомнений, что многие правила нуждаются в пересмотре, ведь мир бизнеса переполнен существенными огрехами. Работа должна быть не только эффективной, но и человечной. Однако действительно изменить правила можно только с позиции силы, которую может дать понимание законов или правил. Став сильной, женщина сможет внести важные и долгосрочные изменения в мир бизнеса. Чем больше женщин смогут пробить «стеклянный потолок», тем скорее могут быть переписаны мужские установки.

**Правило 1: демонстрировать свою компетентность**

«Демонстрация компетентности» означает соблюдение всех условий игры, ведь умение демонстрировать свои успехи и принимать определенные позы – особый игровой навык. Наше общество традиционно определяет женщину как слабый пол. Подобно тому, как мальчики учатся выглядеть сильными, даже если «душа ушла в пятки», так и девочки осваивают искусство казаться слабыми, даже если они полны сил. Для того чтобы выглядеть женственно, девочек поощряют скрывать свою компетентность. Став взрослыми, женщины привыкают демонстрировать неуверенность в своих силах и знаниях. Женщины очень часто жалуются на то, что даже если они буквально излучают чувство уверенности и компетентности, мужчины все равно не воспринимают их таковыми, и часто такое отношение объясняется этими предрассудками.

Женщина всегда должна быть уверена в том, что она все делает правильно. И если в ответ на новое предложение или назначение она не вопрошает растерянно: «А как это делается?», а бодро рапортует: «Нет проблем!», то она довольно быстро может приобрести репутацию исполнительного и энергичного работника, и в этом случае ее характеристика в конце года будет намного более выигрышной, а особенно, если начальник уверен в том, что она успешно выполнит любую работу (и будет совершенно в этом не убежден, если постоянно демонстрировать какие-то колебания).

Мужчина никогда не попросит о помощи, пока не исчерпает все возможности справиться с какой-либо проблемой самостоятельно, ведь он все должен делать сам. Для мужчины спросить дорогу – значит расписаться в своей некомпетентности. Мужчины обычно задают вопросы в несколько завуалированной форме, пытаясь скрыть чувство неуверенности, и для него это не значит просто обратиться за получением той или иной информации, а это способ демонстрации превосходства. Тот, кто задает вопрос, тем самым признает свое подчиненное положение, а тот, у кого есть готовый ответ, занимает господствующие позиции. Ощущение превосходства чрезвычайно важно для мужчины, поэтому тот, кто больше знает, обладает и большей силой. Женщина, задающая вопрос, играет именно ту роль, которая ей отведена в рамках нашей культуры: пассивное, зависимое, слабое существо. Слишком часто женщины задают вопрос в таком тоне, как будто просят прощения за сам факт беспокойства. На самом деле, если помощь необходима, особенно женщине, то постановка вопроса должна демонстрировать полное право обращаться за получением информации, а вопрос должен быть задан самым уверенным тоном.

Всех в детстве учат тому, что скромность украшает человека. Но, похоже, что эту истину женщины принимают к сердцу гораздо больше, чем мужчины. Исторически сложилось так, что в понятие мужественности входят такие черты, как дерзость и бравада, а женственности – непременно скромность, кротость, застенчивость. Мужчины предаются хвастовству, не испытывая каких-либо моральных препятствий, что женщинам, как правило, недоступно. В детстве мальчики осознают, что они просто обязаны хвастаться, если они хотят быть принятыми в игру. Девочек, наоборот, еще в детстве учат маскировать свои знания и умения, они рано начинают понимать, что мальчики не любят слишком умных, ни слишком умелых.

Все допускают ошибки, но все не обязаны знать об ошибках, ведь люди, скорее всего, не обратят внимания на огрехи или забудут о них, если не выставлять их напоказ, потому что если кто-нибудь допускает ошибку, то тем самым он демонстрирует свою некомпетентность, теряя тем самым облик высококвалифицированного специалиста.

**Правило 2: демонстрировать свою силу**

В рамках нашей культуры сила является существенной составляющей мужественности. С самого раннего детства мальчики усваивают, как важно быть сильным. Разумеется, не все мужчины сильны, и далеко не всегда они чувствуют себя сильными, но зато они умеют казаться таковыми и поступать соответствующим образом.

Контроль – ключевой момент власти, но женщины часто боятся принять на себя ответственность, если они не получили официального разрешения или одобрения. С детства в них развивается потребность быть ведомыми, и поэтому для многих женщин

гораздо естественнее следовать чьим-то указаниям, чем выступать с собственными инициативами. Беря дела под контроль без «высочайшего разрешения», женщина рискует навлечь на себя гнев начальства. Женщины-руководители, несомненно, наделены широким спектром человеческих качеств, но они почему-то боятся их показывать. Для того чтобы женщину-начальника воспринимали серьезно, вовсе не нужно выглядеть грымзой. Женщина, взваливая ответственность на свои плечи, сталкивается не только с естественным сопротивлением, но и с дополнительными трудностями. Как правило, для мужчины существует только одна женщина, которая имеет право что-то указывать ему, – его мать. Очень часто мужчины бессознательно чувствуют себя лишенными мужественности, если ими руководит женщина, и начинают сопротивляться.

Уныние и жалобы – суть проявления бессилия. Мужчины просто свирепеют, когда видят, что женщины ноют и жалуются на жизнь, потому что воспринимают их стенания как замаскированный призыв о помощи. Поскольку мужчины воспитаны в понимании того, что женщинам надо помогать, они чувствуют, что просто обязаны прийти на выручку, но в бизнесе подобная необходимость возмущает их.

**Правило 3: продолжать бороться за победу, даже если игра уже перестала доставлять удовольствие**

В соревнованиях всегда есть цель – достижение победы, и, достигая этой цели, ненормированные часы становятся составляющей частью работы. Мужчины по целому ряду причин гораздо спокойнее, чем женщины, относятся к переработкам. Трудная работа для мужчины – чувство исполненного долга, доказательство того, что он любит свою семью и готов многим ради нее пожертвовать. В сутках всего двадцать четыре часа. Иногда приходится выбирать между работой и домашними обязанностями. Поставленные перед подобной альтернативой мужчины обычно решают сократить часы пребывания дома, а женщины – на работе.

Некоторые женщины говорят о поисках работы или клиентов в таком тоне, как будто здесь кроется нечто аморальное. Но женщины абсолютно не понимают, насколько важно поддерживать хорошие отношения с теми людьми, с которыми ведутся дела. Один из способов установления контактов заключается в том, чтобы завести побольше подходящих друзей, потому что женщинам очень трудно выдержать общение с людьми, которые им не нравятся.

Неужели развитие бизнеса всегда является трудным и неприятным делом? Но ели помнить четыре простых правила, то развитие бизнеса не сможет представляться таким сложным делом:

1. **Люди должны знать Вас. Вы должны им нравиться.**
2. **Люди должны знать, чем вы занимаетесь.**
3. **Люди должны знать, что вы – эксперт в своей области.**
4. **Люди должны видеть, что вы кровно заинтересованы в том, чтобы получить работу.**

У мужчин и у женщин совершенно разные понятия о морали. Запрет на обман является неотъемлемой частью морального кодекса женщины. Моральный кодекс мужчины на первое место ставит достижение цели. Для женщины ложь – только ложь. Для мужчины ложь, если она является единственным способом достижения цели, вполне допустима.

**Правило 4:не надо слишком переживать из-за игры**

Эмоциональность и способность к логическому мышлению не являются взаимоисключающими качествами. Но мужчины придерживаются противоположного мнения. Поскольку эмоциональный опыт мужчин довольно беден, нередко в моменты всплеска чувств они теряют всякое соображение. У женщин все происходит иначе, но мужчины не понимают различий. Когда мужчина видит взволнованную женщину, он сразу же делает вывод, что та не в состоянии рассуждать логически. В некоторых ситуациях проявление эмоций оказывает весьма негативное воздействие на ваши деловые качества. Способность к состраданию, сопереживанию, сочувствию является сильной стороной женского характера, а для руководителей-мужчин характерно пренебрежение эмоциями как ненужным отвлекающим фактором. Стремление заботиться и пестовать – самое сильное качество женщины. Но оно же становится источником потенциальной слабости. Опасность заключается в том, что слишком сильная привязанность к клиенту или к определенной трактовке событий чревата утратой объективности, а отсутствие эмоциональных пристрастий поможет спокойно и хладнокровно оценить обстановку и лучше выполнить работу. В то же время эмоциональная привязанность является удобной почвой для манипуляций.

Гнев полезен. Он побуждает нас к действию, когда кто-то намеренно причиняет нам боль. Женщина в гневе ставит себя в очень невыгодное положение, особенно если ей приходится повышать голос. Если мужчина кричит, все понимают – человек сердится! Прежде чем дать волю гневу, надо подумать о последствиях. Но нужно всегда иметь в виду то, что гнев уместно продемонстрировать только в тех случаях, когда есть уверенность, что вспышка принесет полезные результаты.

**Правило 5: агрессивность – составная часть игры**

В традициях нашего общества требовать от мужчин агрессивности. Именно агрессивность является тем качеством, которое используется для того, чтобы обозначить разницу между мужчиной и женщиной. Мужские игры, по определению, должны быть агрессивными. Для большинства женщин уже в самом смысле слова «агрессивность» заложен негативный смысл. Слово «агрессивный» толкуется как «враждебный» или «вздорный», но оно же означает также «целеустремленный», «полный сил», «дерзкий», «смелый».

Многие мужчины прекрасно знают о склонности женщин оставаться незаметными и безымянными и без всякого стеснения пользуются их скромностью. Женщины обычно сами знают, что отлично выполняют работу, за которую их никто не хвалит и не награждает. С детства они усвоили, что хорошая добросовестная и незаметная работа всегда будет вознаграждена. Но это далеко не всегда правда, потому что если работа проделана самым лучшим образом, и никто об этом не знает, то женщина не вправе рассчитывать на вознаграждение, потому что никто не знает, что именно она сделала.

Бахвальство – неотъемлемая составная часть мужской натуры. Но большинство женщин считает, что хвастаться неприлично. Они предполагают, что все вокруг знают о том, как много и хорошо они работают, потому что им прекрасно известно, кто, что и как делает. Мужчины не ожидают, что кто-то поинтересуется их работой, потому что они сами знают только то, чем сами же и занимаются, а остальное их не касается. Мужчины похваляются потому, что считают, будто иначе их никто не заметит. И если женщина не научится по-мужски привлекать к себе внимание, то она рискует навсегда остаться трудягой-невидимкой, но ей незачем так откровенно хвастаться, как делают мужчины. Если женщина выхваляется совершенно по-мужски, то мужчинам это может показаться неестественным и вызовет негативную реакцию, но она должна сделать непременно так, чтобы ее достижения стали очевидны для других.

На работе мужчины ожидают от женщин агрессивности. Если женщина не агрессивна, то они воспринимают такое поведение как отсутствие интереса. Попытка женщины выполнить сложную работу вызывает у мужчин уважение, потому что готовность взяться за трудное дело является частью той мерки, с которой мужчина ценит

женщину. Мужчины гораздо в меньшей степени, чем женщины, опасаются нового, благодаря давлению общества, которое приучает мужчину демонстрировать свою компетентность. Они готовы изобразить глубокое знание таких предметов, о которых не имеют ни малейшего представления, считая, что если попробовать сделать что-то новое, чего раньше никто и никогда не пробовал, то, может быть, что-то не получится. И если женщина не сможет подавить в себе боязнь риска, мужчины будут использовать свое преимущество. Они знают, что невозможно продвинуться вперед не рискуя, и свалят на дам всю рутинную работу, а себе возьмут все самое интересное. Поэтому женщина должна выработать в себе определенную уверенность в том, что она способна во всем разобраться и научиться тому, чего она никогда раньше не делала. И надо верить, что риск, как правило, оправдывает себя.

**Правило 6: драка – суровая неизбежность игры**

Мужчины любят драку не менее сильно, чем женщины ее ненавидят, потому что для них драка – положительный, объединяющий их опыт. Целью борьбы является не только победа, но и демонстрация своей силы и мастерства, которые позволяют добиться успеха в рамках установленных правил.

Если мужчина считает женщину слишком пассивной, она проигрывает. Если она ведет себя очень агрессивно, она также проигрывает, потому что для мужчины любая агрессия со стороны женщины равносильна светопреставлению. Даже если женщина проявляет весьма умеренную враждебность, тем не менее, она все равно кажется мужчинам чудовищем, потому что они не привыкли иметь дело с женщинами, способными бороться и идти к своей цели. Мужчины легко навешивают ярлыки: агрессивная, неразумная или просто стерва, потому что они чувствуют себя гораздо комфортнее, если им приходится иметь дело с пассивными женщинами. Оптимальное количество агрессии, которое имеет смысл в любом деле, равно той минимальной враждебности, которая требуется для выполнения конкретной работы.

Женщины слишком часто воздерживаются от того, чтобы использовать уязвимые места своих противников, и в то же время обижаются, если подобное совершается против них. Нежелание воспользоваться своим преимуществом наверняка приведет к проигрышу, ведь слабость соперника может открыть самый легкий и бескровный путь к победе. Нельзя наносить жестокий удар, но нельзя и воздерживаться от нанесения удара из жалости.

В каждой игре наступает момент, когда нужно понять, что игра закончена, поэтому необходимо в этот момент научиться прекращать борьбу. Но когда нужно остановиться?

1. **Если цель достигнута. Победив соперника, не надо стараться окончательно уничтожить его;**
2. **Когда ясно, что нельзя выиграть;**
3. **Чтобы минимизировать свои потери;**
4. **Если высший авторитет просит прекратить игру;**
5. **Если из тактических соображений выгоднее проиграть сражение, но зато выиграть войну.**

Необходимо дать возможность сопернику сохранить свое лицо. Самочувствие соперника после выигрыша или проигрыша оказывает заметное влияние на его отношение к вам в будущем. В наших интересах сделать так, чтобы человек чувствовал себя как можно лучше. Несмотря на то, что он был соперников, надо помнить, что в следующей игре вы можете быть в одной команде.

**Правило 7: вы играете в составе команды**

Игра в команде – есть нечто большее, чем просто сотрудничество. Это вид формализованных отношений, который имеет твердо установленные правила. Есть неписаные законы формирования команды, распределения функций, взаимоотношений между товарищами, признаков принадлежности к определенной команде. В детстве у девочек не вырабатывается опыт игры в составе команды, поэтому они не имеют возможности усвоить существующие там негласные правила, в то время как мальчики играют группами командами, девочки играют парами. В результате они хорошо усваивают принципы сотрудничества, но ничего не знают о том, как вести себя в команде.

Для женщины все символы и атрибутика команды не имеют никакого значения, но для мужчин они очень важны. Женщины строят отношения на общности чувств, которую они распознают в другом человеке. Именно общие эмоциональные ценности, часто сообщаемые друг другу в форме неясных намеков, нередко не имеющие четкого словесного выражения, являются наиболее важными для женщин. Поскольку мужчины не способны распознавать невысказанное, они вынуждены основывать взаимоотношения на понятных формальных сигналах, например, униформа.

Любая команда имеет свою униформу. Униформа может быть сложной, состоять из целого костюма с нашивками, значками и погонами, а иногда она бывает простой, обозначенной всего лишь шейным платком определенного цвета или галстуком. Единая

форма – признак вашей принадлежности к определенной команде.

Товарищи по команде помогают друг другу не только из чистого альтруизма. Мальчики рано начинают понимать, что сила команды определяется самым слабым ее игроком, но если кто-то повышает мастерство, то выигрывает вся команда, и чем лучше каждый игрок, тем сильнее команда. Если целью игры является общая победа, то, помогая другим, даже тем, кто вам не симпатичен, вы боретесь за достижение своей цели. Помощь товарищу – та часть игры, которая идет вам на пользу, но все равно некоторые мужчины принципиально не хотят помогать женщинам, но они обязаны помочь товарищу по команде.

«Стопроцентная отдача» является той частью игровой этики, которая глубоко внедрилась в представления о морали. Если вы даете понять, что ваши личные интересы и обязанности для вас важнее работы, вы тем самым наносите себе непоправимый вред. Не надо пренебрегать другими сторонами жизни, но лучше о них просто помалкивать. Не надо ставить работу выше остальных сторон жизни, а надо просто делать вид, что вы – хороший товарищ, который отдает любимой команде все свои силы.

Заключение

Женщина-руководитель не редкость в наши дни. Деловые качества, умение добиваться результатов, владение методами управления, уровень интеллекта присущи любому управляющему независимо от пола. Наиболее значимым качеством, на мой взгляд, является единство слова и дела. Именно деловой руководитель всегда верен взятым на себя обязательствам, в этом проявляется его профессионализм. По своей природе женщина более обязательна по сравнению с мужчиной; она может не выполнить дело к определенному сроку, но она постарается довести его до конца, а не бросить при появлении трудностей и заняться чем-то более важным. Хотя женщине, впрочем, быстрее прощают просроченное слово.

Деловитость руководителя проявляется в умении кратко и ясно изложить суть проблемы, длинные и пространные речи можно расценивать как расточительство времени. Многословие – враг деловитости. Слово деловой женщины отличается эмоциональностью, ей не свойственна сухая лаконичная речь. В трудные минуты любой женщине необходимо выговориться, хранить в глубине свои переживания ей несвойственно. Поддавшись настроению, женщина может дать волю словам и чувствам. Какой бы пост руководителя не занимала женщина, она всегда внесет с собой личные переживания, эмоциональную окраску событий, глубокое восприятие межличностных отношений. Но, несмотря на все отличия в стиле руководства, единство слова и дела является важным признаком профессионализма руководителя, будь он мужчиной или женщиной. Лучше не говорить, но делать, чем не делать, но говорить.

У деловой женщины, по сравнению с мужчиной, при доведении начатого до конца есть своеобразное преимущество – она умеет вовремя остановиться. Мужчина обычно неуклонно стремится к цели. Всякая остановка задевает его самолюбие. Постоянно налегая на дело, он быстро выдыхается. У женщины же несколько другая тактика: если дело не идет, она останавливается, исподволь накапливая силы и изыскивая более эффективные средства для «наступления». Вопрос о гибкой тактике при достижении результатов – один из ключевых в процессе руководства. Еще одно из характерных проявлений деловитости – знание цифр, фактов, умение оценить ситуацию. У деловой женщины с хорошо развитым чувством интуиции свои фирменные методы. Сколько мужчин погорело из-за своей мужской привычки доверяться одному источнику информации. Но одно дело стать деловой женщиной, но совсем другое – удержать за собой эту позицию. Мне кажется, именно это и есть главная задача современных женщин.

Список использованной литературы:

1. Бодалев А.А. «Психология межличностного общения» Рязань, 1994.
2. Браун Л. «Имидж – путь к успеху» СПб, 1996.
3. Весельницкая Е. «Женщина в мужском мире» СПб, 1993.
4. Казаринова Н.В., Погольша В.М. «Межличностное общение: повседневные практики» СПб, 2000.
5. Кон И.С. «Дружба: этико-психологический очерк» М., 1989.
6. Коротеева Л.Н. «Золушка становится принцессой» М., 1995.
7. Менделл А. «Игры, в которые играют мужчины» СПб, 1997.
8. Почепцов Г.Г. «Коммуникативные технологии XX века» М., 2000.
9. Рябоконь О.Н. «Деловая женщина в российском обществе» Брянск, 1994.
10. Сухарев В.А. «Этика и психология делового человека» М., 1997.

По материалам сайтов:

http://www.rambler.ru/

http://www.yandex.ru/

1. Коротеева Л.Н. «Золушка становится принцессой» М., 1995, стр.7 [↑](#footnote-ref-1)
2. Казаринова Н.В., Погольша В.М. «Межличностное общение: повседневные практики» СПб, 2000, стр.215 [↑](#footnote-ref-2)
3. Коротеева Л.Н. «Золушка становится принцессой» М., 1995, стр.17 [↑](#footnote-ref-3)
4. Менделл А. «Игры, в которые играют мужчины» СПб, М., Харьков, Минск, 1997, стр.65 [↑](#footnote-ref-4)