

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Tina Arsenjuk

Razlike med spoloma v neverbalni komunikaciji

Diplomsko delo

Ljubljana, 2010

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Tina Arsenjuk

Mentorica: doc. dr. Zdenka Šadl

Razlike med spoloma v neverbalni komunikaciji

Diplomsko delo

Ljubljana, 2010

Razlike med spoloma v neverbalni komunikaciji

Glavni namen diplomskega dela je bil raziskati in analizirati razlike v neverbalnem komuniciranju med spoloma. V tem okviru sem analizirala dejavnike, ki vplivajo na spolno specifično vedenje in obravnavanje moških in žensk. Predstavila sem različne teorije in raziskave na področju spolnih razlik. Zanimalo me je ali razlike v komuniciranju med spoloma obstajajo zaradi bioloških dejavnikov ali pa so posledica različne socializacije, ki so jo deležni moški in ženske. Posvetila sem se tudi razlikam v družbeni moči moških in žensk in poskušala ugotoviti kako te razlike vplivajo na komuniciranje med spoloma. Preverila sem tudi vpliv kulture na neverbalno komunikacijo in predstavila raziskave, ki dokazujejo obstoj šestih univerzalnih čustvenih izrazov. Dejanske razlike v neverbalnem komuniciranju moških in žensk sem povzela s pomočjo sekundarnih raziskav na tem področju.

Ključne besede: neverbalno komuniciranje, spol, stereotipi, socializacija, kultura, moč.

Gender differences in nonverbal communication

The main purpose of my diploma thesis was to research, examine and analyse the differences in non-verbal communication between the two genders. In this particular framework I analysed the factors influencing the sex specific behaviour and to addressing men and women. I presented different theories in research in the area of gender differences. I were particularly interested in the fact whether difference in communication between the genders do exist due to the biological factors or whether these are the result of different socialization, which is accorded to men and women. In addition, my attention was also paid to the differences in the social power of men and women and has also tried to determine how these differences influence the communication between both genders. I also checked the influence of the culture on the non-verbal communication and presented studies providing evidence of the existence of six universal emotional expressions. The actual differences in the non-verbal communication of men and women were summarised through the assistance of secondary studies in this area.

Key words: non-verbal communication, gender, stereotypes, socialization, cultur, power.

KAZALO

UVOD	6
1 SPOL IN SPOLNE VLOGE	9
1.1 BIOLOŠKI VS. DRUŽBEN SPOL	9
1.2 DRUGAČNO OBRAVNAVANJE MOŠKIH IN ŽENSK	12
1.3 SPOLNA SEGREGACIJA IN NJEN VPLIV	15
2 RAZLIKE MED SPOLOMA	18
2.1 TEORIJE RAZLIK MED SPOLOMA	20
2.1.1 EVOLUCIJSKA TEORIJA.....	20
2.1.2 TEORIJA SPOLNIH SHEM.....	20
2.1.3 SOCIALNO KOGNITIVNA TEORIJA	22
2.1.4 DRUŽBENO STRUKTURALNA TEORIJA	24
2.1.5 TEORIJA PRIČAKOVANE VREDNOSTI.....	25
2.2 META ANALIZE RAZLIK MED SPOLOMA	27
2.2.1 KOGNITIVNE SPOLNE RAZLIKE	29
2.2.1.1 VERBALNE SPOSOBNOSTI.....	29
2.2.1.2 PRIROJENE RAZLIKE IN ŠTUDIJI USPOSABLJANJA.....	29
2.2.2 PSIHOLOŠKE SPOLNE RAZLIKE	30
2.2.2.1 AGRESIJA	30
2.2.2.2 POMOČ DRUGIM	31
2.2.2.3 SAMOSPOŠTOVANJE.....	31
2.2.2.4 SAMOZAVEST.....	32
2.2.2.5 SAMODISCIPLINA IN IMPULZIVNOST	32
2.3 SPOLNI STEREOTIPI	33
2.4 RAZLIKE MED SPOLOMA VS. PODOBNOSTI	36
2.5 VPLIV DRUŽBENE MOČI NA RAZLIKE MED SPOLOMA	38
2.5.1 TIPI DRUŽBENE MOČI IN RAZLIKE MED SPOLOMA	39
2.5.1.1 RAZLIKE MED SPOLOMA V STROKOVNI MOČI	40
2.5.1.2 RAZLIKE MED SPOLOMA V LEGITIMNI MOČI.....	41

2.5.1.3	RAZLIKE MED SPOLOMA V REFERENČNI MOČI.....	44
2.5.2	VPLIV MOČI NA VEDENJE MOŠKIH IN ŽENSK.....	45
2.5.3	PREMAGOVANJE DVOJNIH MERIL	50
2.5.4	DRUŽBENA MOČ IN KOMUNIKACIJA	53
3	NEVERBALNA KOMUNICIJA.....	60
3.1	OSNOVNE OPREDELITVE.....	62
3.2	PREPRIČANJA O ŽENSKI IN MOŠKI NEVERBALNI KOMUNIKACIJI	65
3.3	KULTURA IN NEVERBALNA KOMUNIKACIJA.....	68
3.3.1	KULTURA IN POGLED	71
3.3.2	KULTURA IN MEDOSEBNI PROSTOR.....	71
3.3.3	KULTURA IN OBRAZNO IZRAŽANJE	72
4	NEVERBALNO KOMUNICIRANJE IN RAZLIKE MED SPOLOMA.....	76
4.1	STIK S POGLEDOM	79
4.2	IZRAZ OBRAZA	81
4.3	DRŽA TELESA	83
4.4	DOTIK.....	84
4.5	MEDOSEBNE RAZDALJE.....	85
4.6	HOJA IN NAČIN HOJE	86
4.7	SEDENJE.....	87
5	SKLEP	88
6	LITERATURA	92

UVOD

Komunikacija je del našega vsakdana in brez nje si ne moremo predstavljati našega življenja. Človek kot družbeno bitje brez komunikacije ne bi bil to kar je. Ali lahko komuniciramo z nekom, če nismo prepričani glede njegovega/njenega spola? Dejstvo je, da ne znamo vstopati v interakcijo z drugimi ljudmi ali govoriti o njih, če jim ne pripišemo določenega spola. Družbeni spol je tako globoko ukoreninjen v naše družbeno delovanje, v razumevanje samih sebe in drugih, da skoraj ne moremo spregovoriti z nekom, ne da bi upoštevali njegov/njen spol. Čeprav večina od nas to redko opazi v vsakdanjem življenju, je večina naših interakcij (vsaj deloma) določena z družbeno vlogo spola, ki mu pripadamo in z našim pripisovanjem spola drugim. Vse kar nas obdaja, se nekako navezuje na spol. Trgovine z oblačili, prehrana, kozmetika, avtomobili, športne aktivnosti, delo ki ga opravljamo; prav vsi vidiki oz. razsežnosti življenja se povezujejo s tem ali smo pripadniki "nežnejšega" ali "močnejšega" spola. In pri tem komuniciramo. Z vsakim spolom komuniciramo na specifičen način in izbiramo drugačne tematike. Moški z veliko verjetnostjo ne bo razlagal ženski, katero motorno olje je za avtomobil najboljše in ženska mu verjetno ne bo pojasnjevala, zakaj je neka maskara za oči boljša od druge. Seveda je bilo to napisano kot prisposoda, pa vendarle. Ženske in moški smo, ker smo tako naučeni. Ker nas je kot take naredila družba, kultura v kateri prebivamo in stereotipi, ki vladajo v družbi.

Spol je torej družbeno konstruiran, spolno specifičnega vedenja se naučimo v procesu socializacije, v katerem si vsak posameznik/-ica prisvaja kulturo družbe, ki ji pripada. Socializacija ne poteka za oba spola enako. Različni dejavniki usmerjajo in vplivajo na oblikovanje vedenja in identitete pripadnikov enega in drugega spola, tako se oblikujejo spolno določene vloge, ki so glede na družbo, v kateri posamezniki živijo, primerne oz. zaželene.

Pojem komunikacije je zelo širok, zato se bom v svoji diplomski nalogi osredinila na obravnavo neverbalne komunikacije. Neverbalna komunikacija kot telesna govorica je pomemben del komunikacije. Raziskovalci (Kramer 1977; Andersen 2004; Tannen 1990; Marche in Peterson 1993; Duck 1993, Doohan 2007) se strinjajo, da obstajajo nekatere opazne razlike kako moški in ženske uporabljajo telesno govorico. Namen mojega diplomskega dela je raziskati katere so te razlike in ali so povezane s stereotipi, ki vladajo v družbi. Preverila bom, ali se neenakomerno porazdeljena družbena moč med moškimi in ženskami kaže tudi pri komuniciranju in ali kultura vpliva na razlike v komunikaciji. Razlike med dvema kulturama so velikokrat večje kot razlike med spoloma. Moškost in ženskost različnim ljudem različno pomeni (Kimmel 2000). V okviru tega vprašanja, bom preverila tudi ali obstaja obrazna mimika čustev, ki jo prepoznajo vsi ljudje vseh kultur oz. ali je obrazno izražanje naučeno in kulturno specifično. Pri iskanju odgovorov na relevantna vprašanja si bom pomagala s sekundarnimi viri na področju raziskovanja.

Diplomsko delo sestavljajo štiri poglavja. V prvem poglavju bom na kratko predstavila koncepta biološki in družbeni spol in pri tem poskušala ugotoviti, kateri so tisti dejavniki, ki vplivajo na spolno specifično vedenje in obravnavanje moških in žensk. V drugem poglavju bom predstavila teorije spolnih razlik in z opiranjem na meta analize poskušala odkriti stereotipe, ki veljajo v določeni družbi. Kot odgovor na stereotipe bom predstavila teorijo podobnosti med spoloma avtorice Janet Shibley Hyde (2005), ki trdi, da so si moški in ženske podobni v večini, vendar ne vseh, psiholoških spremenljivkah. Osredinila pa se bom tudi na razlike v družbeni moči moških in žensk in preverila kako te vplivajo na potek komuniciranja. Pojem neverbalne komunikacije bom predstavila v tretjem poglavju. Pri tem bom predstavila prepričanja moških in žensk o neverbalni komunikaciji in preverila ali so ta prepričanja skladna z rezultati pridobljenimi v različnih raziskavah na tem področju. Tu bom opisala tudi kulturne vplive na neverbalno obnašanje moških in žensk in predstavila univerzalnost nekaterih čustvenih izražanj. V zadnjem delu bom

na podlagi neverbalnih spremenljivk in z uporabo sekundarnih virov opisala razlike v neverbalni komunikaciji med spoloma.

1 SPOL IN SPOLNE VLOGE

S spolnimi vlogami se soočimo že zelo zgodaj. Predstavljajo del našega vsakdanjega življenja: pogovorov, praks, nakupovanja, izbire oblačil in hrane, humorja, dela itd... Spol je tako temeljito vgrajen v naša prepričanja, želje, mišljenja, delovanje in institucije, da se nam zdi popolnoma naraven in samoumeven. Za razumevanje sebe in sveta okoli nas je pomembno razumeti družbeni spol. Prav to, kar smo tako dolgo imeli za naravno, nam prinaša izziv za odkrivanje procesa konstrukcije spola.

Družbeni spol ni nekaj, s čimer se rodimo in ne nekaj kar imamo, temveč je to, kaj počnemo (West in Zimmerman 1987). Če si predstavljamo majhnega dečka, ki posnema očeta ali majhno deklico, ki obuje mamine visoke pete, vidimo, da s posnemanjem otroci ustvarjajo osebo, ki poseblja to, kar sami občudujejo v svojem odraslem vzorniku. Otroške predstave tako vsebujejo elemente, ki bodo na površje prišle v njihovem odraslem obnašanju. Spolne predstave so tako na voljo vsem, vendar pa z njimi prihajajo tudi omejitve; kdo jih lahko izvaja, ne da bi bil kaznovan? Prav na tej točki pa skupaj trčita družbeni in biološki spol, ko družba poskuša uskladiti načine obnašanja s spolno-biološkimi zadolžitvami.

1.1 BIOLOŠKI VS. DRUŽBEN SPOL

Spol (angl. sex) je biološka razvrstitev, ki temelji primarno na reprodukciji, medtem ko je družbeni spol (angl. gender) družbena dopolnitev biološkega spola.

Avtorici Penelope Eckert in Sally McConnel-Ginet (2003, 10) pravita, da nekateri raziskovalci družbeni spol (angl. gender) gradijo na biološkem spolu (angl. sex) in pri tem "pretiravajo z biološkimi razlikami". Biološke razlike poudarjajo tam, kjer so le-te popolnoma nerelavantne. Tako ne obstajajo biološki razlogi, zakaj bi se ženske

morale ličiti ali zakaj imajo ženske lahko rdečo obarvane nohte in moški ne. Vendar pa, ker gledamo na spol kot biološki in družbeni spol kot družbeni, ta razlika ni jasno določena. Tako pri tem ne obstaja jasna točka, kdaj se biološki spol konča in začne družbeni in to deloma zato, ker ne obstaja objektivnega biološkega merila za moški in ženski spol.

Biološki spol temelji na kombinaciji anatomskih, endokrinalnih in kromosomskih značilnosti. Izbor med kriteriji spolnih vlog temelji na močnih kulturnih prepričanjih o tem, kaj v resnici naredi nekoga moškega oziroma žensko. Tako je opredelitev bioloških kategorij moškega in ženske in razumevanje ljudi o samih sebi in drugih kot o moških ali ženskah, dokončno družbena. Anne Fausto-Sterling (v Eckert in McConnell-Ginet 2003, 10) povzame: "označevanje nekoga kot moškega ali žensko je družbena odločitev. Lahko uporabljamo znanstvena spoznanja, ki nam pomagajo do odločitve, ampak samo naša prepričanja o družbenem spolu – ne znanost- lahko določi naš spol."

Pogosto zasledimo trditve, da biološke razlike med moškimi in ženskami določajo družbeni spol, te razlike pa naj bi povzročale razlike v sposobnostih in dispozicijah. Zaradi višje ravni testosterona naj bi bili moški bolj agresivni kot ženske; zaradi dominance leve polovice možganov naj bi bili moški bolj racionalni itd... Toda relacija med psihologijo in vedenjem še zdaleč ni tako preprosta. Prizadevanja nekaterih znanstvenikov za vzpostavitev biološke osnove pri pojasnjevanju razlik med spoloma in vnema javnosti, da za te ugotovitve izve, opozarja na dejstvo, da usmerjamo veliko preveč energije v poudarjanje, ustvarjanje in uveljavljanje dihotomne kategorije moških in žensk.

Družbeni spol je proces ustvarjanja dihotomije s podcenjevanjem podobnosti in pretiravanjem o razlikah. Dejstvo je, da tudi kjer biološke razlike obstajajo, so le-te v procesu oblikovanja družbenega spola pretirane in prenapihnjene.

Že leta 1949 je Simone de Beauvoir dejala, da se ženska ne rodi, temveč to postane. Biti moški ali ženska je nikoli končan proces, ki se začne že pred rojstvom – od trenutka ko nekdo začne spraševati, če bo rojeni otrok deček ali deklica. Takoj po rojstvu pa se preoblikuje v “on” ali “ona” (Butler v Eckert in McConnell-Ginet 2003, 15).

Odrasli že na samem začetku oblikujejo družbeni spol otroka s tem, ko ga obravnavajo kot dečka ali deklico in ko interpretirajo vsak premik kot značilnega za določen spol. Čez nekaj let se otrok nauči prevzemanja svoje vloge v tem procesu, začne se obnašati svojemu spolu primerno in se uči sprejemati delovanja drugih.

Kako pomemben za vse nas je spol, pove že samo dejstvo, da je prva stvar, ki jo želimo vedeti o dojenčkih, prav njegov spol. Razlikovanje se tako začne že ob prihodu na svet. V večini porodnišnic deklice dobijo roza in dečki modre oblekice, ali pa jih kako drugače vizualno označijo. Barve so tako postale sestavni del našega razmišljanja o spolu. Ljudje imajo roza barvo za bolj občutljivo kot modro, pa čeprav sama barva ne more biti bolj občutljiva od druge. Imena in oblačila pa so samo majhen del simbolov, ki jih uporabljamo za podpiranje spolnega razlikovanja.

Novorojenček je na začetku odvisen od drugih pri oblikovanju svojega družbenega spola. Postati moški ali ženska poteka na različne načine, ne samo kot “biti posameznik”, temveč kot “biti del družbeno strukturirane skupnosti”, ki povezuje posameznike z družbenimi institucijami in kulturnimi ideologijami. Morda je prav v tej zgodnji fazi življenja najbolj očitno, da je družbeni spol stvar sodelovanja. Vsakega je potrebno naučiti, da deluje kot moški ali kot ženska, za to pa je potrebna podpora okolja.

Od zgodnjega otroštva se dečke in deklice dojema drugače in se z njimi različno komunicira. Različni eksperimenti so pokazali, da na percepcijo odraslih o otrocih vpliva prav njihovo prepričanje o spolu otrok. Sandra McConnell Condry in John C. Condry (v Eckert in McConnell-Ginet 2003) sta ugotovila, da so bili odrasli pri gledanju filma, v katerem je jokal dojenček, bolj nejevoljni, če so mislili, da je dojenček moškega spola in bolj prestrašeni, če so mislili, da je deklica. Na tak način ljudje vstopajo v interakcijo z dojenčki in majhnimi otroci; dojenčka pestujejo bolj nežno, kadar mislijo, da je deklica in bolj igrivo, če mislijo, da je deček.

Glede na spol pa je različen tudi način govora. Raziskave so pokazale, da starši pri pogovoru z deklicami uporabljajo več pomanjševalnic (Gleason v Eckert in McConnell-Ginet 2003) in tudi več besed, ki se nanašajo na notranja duševna stanja (vesel, žalosten) (Ely v Eckert in McConnell-Ginet 2003). Kadar govorijo z dečki, uporabljajo bolj neposredne prepovedi (ne delaj tega!) in bolj poudarjene prepovedi (ne! ne! ne!) (Bellinger in Gleason v Eckert in McConnell-Ginet 2003, 17). Marsikdo bi se zagovarjal, da dečki pač potrebujejo več prepovedi, saj naj bi se "grše" obnašali kot deklice.

Prav zaradi različnega obravnavanja se dečki in deklice naposled naučijo biti drugačni. Dojenčki, ne glede na spol, jokajo enako veliko (Maccoby in Jacklin v Eckert in McConnell-Ginet 2003, 18), ko odrastejo, pa fantje jokajo manj. Obstaja kar nekaj dokazov, da te razlike izhajajo predvsem iz različnih odzivov odraslih na jok.

1.2 DRUGAČNO OBRAVNAVANJE MOŠKIH IN ŽENSK

Obstaja mnogo razprav o dejanskem obsegu različnega obravnavanja dečkov in deklic s strani staršev in mnogi ugotavljajo, da podobnosti prevladujejo nad razlikami. "Raziskave o oblikovanju družbenega spola v zgodnjem otroštvu so v

splošnem raziskave o razlikah med spoloma in so v večini skoraj izključno opravljene s strani psihologov" (Eckert in McConnell-Ginet 2003, 18).

Rezultati raziskav v veliki meri vključujejo poročila opazovanih vedenj v omejenih okoliščinah, bodisi v laboratorijih, doma ali v vrtcih. Ker pa te raziskave ne opazujejo otroke v kontekstu običajnega dne, obstaja velika verjetnost, da izpuščajo učinke majhnih razlik v številnih različnih situacijah. "In prav te majhne razlike tu in tam so verjetno dovolj, da se otroci naučijo, kaj pomeni v njihovi skupnosti biti moški ali ženska" (Eckert in McConnell-Ginet 2003, 19). Pomembnost razlik pa je mogoče presojati tudi iz druge perspektive. Psihološka literatura se v glavnem poslužuje obravnavanja otrok kot objektov in ne kot subjektov. Šele pred kratkim so preiskovalci začeli raziskovati lastne otrokove strategije za razumevanje družbenega sveta.

Eleanor Maccoby (2002) pravi, da otroci do svojega tretjega leta starosti zelo jasno prepoznajo svoj družbeni spol (da se znajo razvrstiti kot dečki ali deklice). Glede na to spoznanje pa ni povsem jasno, koliko različnega obravnavanja morajo prejeti, da se naučijo svojega družbenega spola. Vse bolj pa je postalo jasno, da otroci sami igrajo zelo aktivno vlogo pri lastnem razvoju. Od trenutka, ko se vidijo kot družbena bitja, se začnejo osredinjati na proces odraščanja. Pri tem jim družba ne dopušča, da odrastejo samo v ljudi, temveč se morajo oblikovati v fante in dekleta. To pa ne pomeni, da gledajo na vse kar počnejo v strogo spolnem smislu.

Raziskave (Maccoby 2000) so pokazale, da imajo dečki in deklice do približno drugega leta starosti enak način igranja. Po tem letu pa se začnejo ločevati v fantovske in dekliške skupine, igrati se začnejo z drugačnimi igračami in se vpletajo v drugačne aktivnosti. Pri tem pa začnejo opazovati igro drug drugega.

Ko otroci odraščajo, njihove navade najprej spremljajo odrasli, sčasoma pa tudi vrstniki. Pri nagrajevanju starši uporabljajo spolu primerne igrače (avtomobile za dečke, punčke za deklice) (Langlois in Downs 1980), vpliv vedenja staršev pa je pri spolni socializaciji močnejši kot si mislijo.

Čeprav je za razvoj družbenega spola potrebna skupnost, pa vsi člani družbe ne sodelujejo enako pri uveljavljanju razlik. V raziskavi o zgodnji socializaciji so bili moški, ne glede na starost, bolj angažirani pri uveljavljanju spolnih razlik. Gayle Rubin (v Eckert in McConnell-Ginet 2003) je v svoji raziskavi ugotovila, da je za moške, bolj kot za ženske, verjetno, da se bodo z dečki igrali na bolj grob in z deklicami na bolj nežen način. Za očete je tudi v večji meri značilno, da uporabljajo drugačen način govora, kadar govorijo z dečki ali deklicami. Za njih je tudi bolj verjetno, da bodo otroke nagradili s spolu primerno igračo.

Avtorica je ugotovila, da odrasli, ne glede na spol, pri nagrajevanju dečkov v večji meri uporabijo spolu ustrezno igračo. Fantje so zato pri izbiri igrač bolj togi kot deklice in so tudi bolj strogi do drugih dečkov, če izberejo spolu neprimerno igračo. Raziskava, ki je zajela otroke v starosti od treh do petih let (Langlois in Downs 1980) je pokazala, da je bil odziv deklic na izbiro igrač drugih deklic bolj nevtralen, odziv dečkov pa je bil pozitiven samo takrat, kadar so drugi dečki izbrali moške igrače, v večini pa so kaznovali vrstnike, ki so izbrali spolu neprimerno igračo.

Tukaj se poraja dilema, ali so dejavnosti in vedenja označena kot moška primerna za oba spola, medtem ko so tista obnašanja, ki so označena kot ženska, primerna samo za ženske? Lahko bi rekli, da so ženske aktivnosti in vedenja označena in rezervirana za poseben del populacije (ženske), medtem ko so moške aktivnosti in obnašanja neoznačena, ali drugače rečeno normalna. Vse to pa prispeva k androcentričnosti družbe.

Ta asimetrija pa je prisotna na številnih področjih. Tako se ženske lahko oblačijo v oblačila, ki so podobna moškimi oblačilom, kar pa ne velja za moške. Če ženske zahodnega sveta lahko nosijo hlače, še ne pomeni, da se moški smejo pojavljati v krilih. Tudi pri izbiri imen za otroke je bolj verjetno, da se pretvarjajo iz moških imen v ženska in ne obratno. Deklica je lahko kaznovana, ker se obnaša kot "fant", še posebej če je njeno obnašanje agresivno, in to zaradi dejstva, da se ne obnaša kot "dama" ali "lepo". Po drugi strani pa so dečki, ki prevzamejo ženska obnašanja strogo sankcionirani. Izraz "sissy" je rezerviran za dečke, ki se ne držijo strogih norm moškosti (Eckert in McConnell-Ginet 2003, 22).

1.3 SPOLNA SEGREGACIJA IN NJEN VPLIV

V vsaki kulturi in skupnosti se razlike med spoloma podprte s praksami ločevanja. Dečki se v večji meri igrajo z dečki in deklice z deklicami. In takšen vzorec se ponavlja v vseh kulturah, tako v ne-industrijskih kot tudi industrijskih družbah (Whiting in Edwards v Eckert in McConnell-Ginet 2003). In prav povezovanje otrok pri igranju v istospolne skupine, je pripeljalo nekatere teoretike (Maltz in Borker v Eckert in McConnell-Ginet 2003) do stališča, da so fantje in dekleta prav zaradi ločevanja med pomembnim delom otroštva, socializirani v različno vrstniško kulturo. V skupini prijateljev enakega spola, razvijajo različna vedenja, različne norme, in celo različen način razumevanja sveta.

Daniel Maltz in Ruth A. Borker (v Eckert in McConnell-Ginet 2003, 24) pravita, da fantje in dekleta prav zaradi te delitve, oblikujejo različne verbalne kulture oz. različne načine verbalne interakcije in različne interpretacije. Menita, da ta delitev lahko vodi v "medkulturno napačno razumevanje (angl. cross-cultural miscommunication) med moškimi in ženskami".

Deborah Tannen (1990) je popularizirala stališče, ki poudarja možnost nesporazuma med spoloma. Pravi, da ločevanje kultur med spoloma ne povzroča nujno napačnega razumevanja med moškimi in ženskami. Dejstvo pa je, da če so deklice in dečki redno razdeljeni, lahko pričakujemo, da bodo razvili različne prakse in različno razumevanje sveta. V kolikšni meri do tega dejansko pride, pa je odvisno od narave segregacije - kdaj, v kakšnem kontekstu, za katere dejavnosti - v povezavi z dejanskim stikom med dečki in deklicami. Z drugimi besedami, separacija je strukturirana in je različna v različnih skupnostih. Ta struktura pa bo imela pomemben vpliv na naravo razlik, ki se bodo razvile. Prav tako bo imela vpliv na obseg, v katerem bodo te razlike prepoznane (Eckert in McConnell-Ginet 2003).

Model "napačnega razumevanja", ki sta ga predlagala Daniel Maltz in Ruth A. Borker in ki ga je Deborah Tannen razvila naprej, črpa svoje ugotovitve iz dela Johna Gumperza o različnih etničnih subkulturah (v Eckert in McConnell-Ginet 2003, 24). Njuna hipoteza je, da je tako moško kot žensko razumevanje interakcije v resnici različno, nevarno pa je, ker se ne zavedata teh razlik in verjameta, da delujeta na osnovi enakega razumevanja.

Spolna segregacija v otroštvu skoraj zagotovo igra določen vpliv vloge pri razvoju spolnega verbalnega obnašanja. Toda za razumevanje spola, samo ločevanje nikoli ne more predstavljati celotne slike. Dlje ko se pomikamo v razvoju, težje se pojasnjujejo razlike med spoloma. Otroci vedno več časa preživljajo s svojimi vrstniki. Pri tem se znajdejo v mnogo različnih situacijah v katerih se ne spremeni samo razmerje med vplivom odraslih in vrstnikov, temveč se spremeni tudi sama narava vrstniškega vpliva. Vrstniška skupnost postaja vse bolj zapletena in na neki točki zelo zgodaj, pojmi o spolu začnejo vstopati v otrokove odločitve, želje in priložnosti.

Barrie Thorne (v Eckert in McConnell-Ginet 2003, 25) ugotavlja, da izbira ekip v šolskih aktivnostih sili v spolno segregacijo, saj je velika verjetnost, da bodo skupine

ločene po spolih. Ločevanje se nadaljuje tudi na tekmovanjih med skupinami dečkov in deklic. "Prav te aktivnosti pa bi lahko bile pomemben del ustvarjanja razlik in stereotipov, da so fantje ali dekleta boljša v nekaterih aktivnostih". Na tak način, se posamezniki prepričanj o naravnih sposobnostih moških in žensk naučijo tako zgodaj, da se zdijo splošno sprejeta.

2 RAZLIKE MED SPOLOMA

Razlike po spolu v večini meri zaznamujejo naše življenje, čeprav se v večini tega niti ne zavedamo. Vloge, ki jih oblikuje družbeno okolje vplivajo na posameznika/-ico od trenutka, ko vstopi v družben svet. Navade, vrednote in kulturna pričakovanja se nanj/nanjo prenesejo preko socialnega učenja (Kimmel 2000).

Družbene proizvedene razlike med spoloma se začno uveljavljati, kot smo že ugotovili, takoj po rojstvu otroka. Tako v mnoge družbe deklice pogosteje spodbujajo k prevzemanju ekspresivne vloge (Shaffer 1996), ki vključuje sodelovanje, prijaznost, toplino, negovanje in občutljivost za potrebe drugih, skratka lastnosti, ki v večji meri omogočajo vzgojo otrok, družinsko skupnost in ohranjanje odnosov. V nasprotju s tem, se dečke pogosteje spodbuja k prevzemanju instrumentalne vloge, ki zajema dominantnost, neodvisnost, tekmovalnost in usmerjenost k doseganju ciljev, kar naj bi – zgodovinsko gledano – prispevalo k lažjemu preskrbovanju in varovanju družine ter posredovanju med družino in družbo.

Obstaja mnogo raziskav, ki opisujejo, kje so vzroki za razlike med spoloma. Večina teorij poskuša razložiti, kako se pojavi spolno tipizirano vedenje oziroma, kako se ga naučimo. Kljub temu, da se razlage perspektiv, kot so psihodinamična teorija, teorija socialnega učenja in kognitivna razvojna teorija, močno razlikujejo med seboj, pa vse predpostavljajo, da je prav zgodnje učenje spolno tipiziranega vedenja najpomembnejši vzrok razlik med spoloma na večini vedenjskih področjih (Avsec 2000/01, 4).

Tako naj bi bilo tipično za ženske, da izražajo svoja čustva tako verbalno kot neverbalno, medtem ko je značilno za moške, da so manj čustveno ekspresivni. V družbi je tudi bolj sprejemljivo, da dekleta jokajo, pogosteje se jih tolaži, medtem ko

so fantom preprosto pove, da se za njih ne spodobi, da jočejo in naj se obnašajo kot moški (Anderson in Leaper 1998). V patriarhalni spolni ureditvi je tako negativno, če imajo moški ženske lastnosti in je za njih ponižujoče, če se jih primerja z "jokico" ali "revo". Ker v družbi obstaja splošno sprejeto prepričanje, da so ženske bolj čustveno ekspresivne kot moški, to vpliva na način kako se identificiramo v spolnih vlogah in kako oblikujemo svoje emocionalne identitete.

Razlike med spoloma se pojavljajo že v zgodnjem otroštvu, s starostjo pa se še povečujejo. Otrok že pri igri z drugimi in z opazovanjem spoznava, katero vedenje je za posamezni spol primerno in katero ni. To vedenje nato posnema in se z ustreznim tudi identificira. Prav stereotipi v določeni kulturi pa določajo, katera so ta vedenja oziroma značajske karakteristike, ki so zaželeni za posamezni spol. Analiza specifičnih prepričanj, ki sestavljajo dimenzijo moškosti je pokazala, da se večina značilnosti nanaša na asertivnost (npr. agresivnost, ambicioznost, dominantnost, učinkovitost, voditeljsko vedenje) in neodvisnost od drugih ljudi. Dimenzija ženskosti pa se primarno nanaša na skrb za dobro drugih, prevladujejo pa lastnosti, kot so skrbnost, vdanost in negovanje, sposobnost popolne posvetitve drugim, želja po umirjanju napetosti in negativnih čustev, pripravljenost pomagati, prijaznost in sočutnost, ljubezen do otrok (Avsec 2000/01). Pri tem velja omeniti, da so spolni stereotipi mnenja o spolnih razlikah in imajo ponavadi bolj malo skupnega z resničnimi razlikami med spoloma.

2.1 TEORIJE RAZLIK MED SPOLOMA

2.1.1 EVOLUCIJSKA TEORIJA

Sociobiologi in evolucijski psihologi so predpostavljali, da je evolucija povzročila veliko razlik med spoloma v obnašanju, vključno z agresijo (Hyde in Lindberg 2007). Večino razlik med spoloma razlagajo kot posledico različne reprodukcijske strategije.

David M. Buss predvideva, da se spola med seboj razlikujeta na tistih področjih, na katerih sta se moški in ženska srečevala z različnimi vrstami prilagoditvenih problemov. V mislih ima reprodukcijo, ki naj bi bila po avtorjevem mnenju edina človeška funkcija, ki je odvisna od bioloških razlik med moškim in žensko (Buss v Hyde in Lindberg 2007). Sociobiologi ter evolucijski psihologi tako domnevajo, da ljudje prirojeno, genetsko sprožijo impulze za prenos genetskega materiala preko uspešne reprodukcije (Schwartz in Rutter 1998).

Različne strategije, ki se jih moški in ženske poslužujejo, da bi s tem povečali svoje možnosti za prenos genov na naslednjo generacijo vodijo do različnega vedenja moških in žensk. Iz različnih reprodukcijskih strategij pa izhajajo različni temperamenti in različne osebnosti moških in žensk (Kimmel 2000).

2.1.2 TEORIJA SPOLNIH SHEM

Drugačna obrazložitev spolnega razlikovanja je nastala zunaj kognitivne psihologije in predstavlja idejo, da sheme ali strukture znanja organizirajo in oblikujejo misli in dojetanja. Teorija spolnih shem (Bem; Martin in Halverson; Tenenbaum in Leaper v Hyde in Lindberg 2007) se v prvi vrsti ukvarja s tem, kako so majhne prvotne anatomske razlike med moškimi in ženskami prenesene v kulturno-sankcionirane, diferencirane moške in ženske vloge, vedenja in pričakovanja. Teorija spolnih shem

predpostavlja, da ljudje zaznavajo in obdelujejo informacije v smislu "organizirane mreže mentalnih asociacij, ki predstavljajo informacijo o njih samih in o spolu, imenovane spolna shema" (Martin in drugi v Hyde in Lindberg 2007, 27). Spolno določeno vedenje je sprejeto in se ohranja preko kulturno prenesenih spolnih shem. Natančneje, ljudje imajo naravno sposobnost za razvrščanje in organiziranje informacij in ta sposobnost daje svetu smisel.

Ker so kategorije spola zaznavno in kulturno določene, se dojenčki hitro naučijo razlikovati moško od ženskega. Tako lahko od šest do osem mesečni dojenčki razlikujejo med moškim in ženskim glasom (Miller v Hyde in Lindberg 2007); od devetega do enajstega meseca pa že lahko razlikujejo med moškim in ženskim obrazom (Leinbach in Fagot v Hyde in Lindberg 2007). Čez čas otroci izoblikujejo jasno predstavo o tem kaj pomeni biti moški ali ženska, ali natančneje, kaj pomeni moškost oz. ženskost (Martin in Halverson v Hyde in Lindberg 2007). Njihove predstave o spolu so razvrščene v spolne sheme: izrazite mreže s spolom povezanimi asociacijami, stereotipi, metaforami in s scenariji.

Še pomembnejše, spolne sheme niso le produkt spolno povezanih izkušenj, temveč tudi izoblikujejo izkušnje. Spolne sheme vplivajo na to, kater podatek bo posredovan in kako bo ta podatek zaznan, predelan in uporabljen. Poleg tega ljudje spreminjajo spolne vloge oz. neskladne podatke, da se ujemajo njihovi spolni shemi. Carol Martin in Charles Halverson (v Hyde in Lindberg 2007) sta odkrila, da si otroci bolj zapomnijo slike, na katerih so osebe vključene v aktivnosti, ki so spolu primerne (fantek, ki se igra z vlakom) kot pa slike, ki kažejo spolu nezdržljive aktivnosti (deklica, ki žaga drva). Napake otrok kažejo, da si napačno zapomnijo neskladne dogodke in sicer tako, kot da so jo opravili spolu primerne osebe (fantek žaga drva). Skupaj te študije kažejo, da posameznikovo vedenje o spolu vpliva na dojetanja sveta in samega sebe. Spolne sheme vplivajo na pozornost, zaznavanje in vedenje in so lahko samo-okrepijo skozi selektiven spomin (Hyde in Lindberg 2007).

2.1.3 SOCIALNO KOGNITIVNA TEORIJA

Socialno kognitivna teorija (Bussey in Bandura v Hyde in Lindberg 2007) predstavlja alternativni model spolnega razlikovanja. Priznava tri izvore vplivanja na spolni razvoj: individualni dejavniki (biologija, osebni odnos,...), okolje (družbeni pritiski, vzorniki), in vedenje (izkušnje).

Socialno kognitivna teorija je v svojih začetkih namenjala malo pozornosti biološkim in genetskim dejavnikom, ki bi lahko bili osnova razlikam med spoloma. Fizično anatomijo in genetske faktorje so videli kot "biološke zmožnosti in ne kot zapovedi vedenja" (Bussey in Bandura v Hyde in Lindberg 2007, 27). Namesto tega socialno kognitivna teorija daje poudarek na psiholoških, družbeno strukturnih determinantah razvoja spolnih vlog. Človeška zmogljivost simboliziranja, opazovalnega učenja, samoregulacije in avtorefleksije pospešujejo spolno razlikovanje. Glede na socialno kognitivno teorijo so "spolna pojmovanja in obnašanja, proizvodi širokega omrežja družbenih vplivov, ki delujejo tako na družinsko in v mnogih družbenih sistemih tudi na vsakodnevno življenje" (Bussey in Bandura v Hyde in Lindberg 2007, 27).

Socialno kognitivna teorija poudarja tri procese, s katerimi se spolnih vlog in vedenj naučimo: z gledovanje po drugih, pridobljene izkušnje in neposredno učenje.

Pri z gledovanju posamezniki opazujejo druge v njihovem okolju - starše, vrstnike, množične medije – ko izvajajo spolu pripisano vedenje. Temu vedenju dodelijo pomen, si ga zapomnijo in ga kasneje tudi sami izvajajo. Tako majhne deklice opazujejo svoje mame pri gospodinjskih opravilih in ta vedenja kasneje posnemajo pri igri.

Kadar posamezniki nimajo izkušenj, se učijo iz izidov njihovega vedenja. Če posamezniki vidijo, da je neko vedenje podprto, nagrajeno in spolu ustrezno, ga bodo najverjetneje ponovili; če obnašanje ni podprto ali je celo kaznovano, pa se posamezniki naučijo, da takšno vedenje ni primerno in zato obstaja manjša verjetnost, da ga bodo ponovili. Tako je za dečka, ki so ga njegovi vrstniki pohvalili, ker je nekoga pretepel bolj verjetno, da bo nadaljnje konflikte reševal z agresijo.

Pri neposrednem učenju pomembni drugi seznanjajo posameznika/-ico o vedenjih, ki so spolu primerni in kako naj jih sprejme. Mama bi tako lahko svoji hčeri povedala, da pridne deklince sedijo pri miru in poslušajo, medtem ko odrasli govorijo. Za vsakega od teh načinov socialno kognitivna teorija pravi, da se posamezniki učijo katere vloge in obnašanja so za njihov in nasprotni spol primerna (Hyde in Lindberg 2007).

Socialno kognitivna teorija pravi, da se enkrat naučeno spolno vedenje ohranja skozi kombinacijo družbenih sankcij in samoregulacije (Bussey in Bandura v Hyde in Lindberg 2007). Še posebej pri majhnih otrocih imajo družbene posledice veliko vlogo pri spolnem razvijanju. Otroci (in odrasli) so deležni odobravanja in nagrad za dejanja povezana z njihovim spolom in neodobravanja ali celo sankcije za dejanja, ki pripadajo drugemu spolu. Ti družbeni izidi delujejo kot informacijski in motivacijski vplivi na njihovo vedenje.

Otroci čez čas ponotranjijo zunanja pooblastila in začnejo urejati svoje lastno vedenje: ga spremljajo, obsojajo če je v nasprotju z osebnimi merili in ga skladno s tem spreminjajo. Za posameznike se domneva, da bodo izbrali tak način vedenja, ki jim bo nudilo zadovoljstvo in dvignilo njihovo samoveljavo. Prav zato družbene sankcije in samoregulacija služijo kot močni motivatorji in zagotavljajo, da posamezniki sprejmejo spolu primerne vloge in vedenja.

2.1.4 DRUŽBENO STRUKTURALNA TEORIJA

Alternativna psihosocialna razlaga spolnih razlik je, da so le-te produkt strukture družbe (Eagly in Wood v Hyde in Lindberg 2007). Družbeno strukturalna teorija poudarja, da v različnih kulturah obstaja precejšnja raznovrstnost razlik med spoloma. V družbah, kjer je statusna razlika med moškimi in ženskami velika, so psihološke razlike med spoloma precejšnje. V bolj enakopravnih družbah pa je teh razlik med spoloma razmeroma malo. Družbeno strukturalna teorija pravi, da je prav spolna delitev dela osnova za večino drugih spolnih razlik.

V podporo tej trditvi sta Alice H. Eagly in Wendy Wood pregledali podatke, ki jih je evolucijski psiholog David Buss uporabil za podporo svoji teoriji. Njegova hipoteza je bila, da so psihološke spolne razlike univerzalne (npr. izbira partnerjev). Zbral je podatke 37 kultur in z njimi podprl svojo teorijo. Moški imajo raje mlade in privlačne partnerke ter kratkotrajnejše zveze, medtem ko imajo ženske raje starejše, premožne in ambiciozne partnerje in dolgotrajnejše zveze. Alice H. Eagly in Wendy Wood sta primerjali Bussove izsledke s podatki Združenih narodov o spolni enakosti v vsaki od 37 kultur. Našli sta močno povezavo med spolno družbeno neenakostjo in spolnimi razlikami pri izbiri partnerjev njenih članov. Ugotovili sta, da so neenakopravne družbe pokazale vzorec, ki ga je opisoval Buss, medtem ko so bile v bolj enakopravnih družbah te razlike minimalne (v Hyde in Lindberg 2007).

Povezava med strukturo družbe in spolnimi razlikami pa lahko vidimo tudi v matematičnih dosežkih študentov. Mednarodne raziskave so pokazale, da so razlike med spoloma v matematičnih dosežkih majhne v vseh državah, vendar pa obstajajo razlike v številu teh razlik in razlike v prid določenemu spolu. Tako so v nekaterih državah moški boljši od žensk; v drugih razlik med spoloma ni; v nekaterih pa so ženske boljše kot moški (Baker in Jones v Hyde in Lindberg 2007). Pomembneje, velikost spolnih razlik v matematičnih dosežkih je soodvisna s kazalniki spolne

enakopravnosti v državi, kot je odstotek ženske delovne sile v državi. Bolj kot je država enakopravna, manjše so spolne razlike v matematičnih dosežkih. Družbeno strukturalna teorija pravi, da spolne razlike po psiholoških meritvah, kot je izbira partnerja in matematični dosežki, niso univerzalno razvite, temveč so produkt družbene strukture in spolne enakosti (Hyde in Lindberg 2007).

2.1.5 TEORIJA PRIČAKOVANE VREDNOSTI

Teorija pričakovane vrednosti trdi, da spolne razlike v dosežkih izvirajo iz različnih z dosežki povezanih odločitvami, ki jih moški in ženske sprejemajo (Eccles v Hyde in Lindberg 2007). Sem spadajo npr. odločitve o izbiri predmeta ali aktivnosti. Teorija poudarja, da imajo moški in ženske različna pričakovanja v zvezi z uspehom in različna prepričanja o pomembnosti dosežkov na nekaterih področjih (npr. pri matematiki, atletiki). Ta pričakovanja in vrednote povezane z dosežki vodijo odločitve in potemtakem so prav pričakovanja in vrednote osnova za spolne razlike.

Model pričakovane vrednosti je prejel veliko empirično podporo. Dokazano je, da imajo fantje in dekleta drugačna pričakovanja glede matematike. Morda so ta pričakovanja povezana s kulturno sprejetim pojmom, da je matematika domena moških (Benbow in Stanley v Hyde in Lindberg 2007).

Fantje iz različnih družb verjamejo, da so v matematiki boljši od pripadnic ženskega spola (Lummis in Stevenson v Hyde in Lindberg 2007). Meta analiza je pokazala, da fantje, v primerjavi z deklicami, poročajo o bolj pozitivnem odnosu do matematike in so tudi bolj prepričani v svoje matematične sposobnosti. In prav te razlike v odnosu moških in žensk do matematike, so bile osnova za načrtovanje vpisov pri nadaljnjem izobraževanju in pri izbiri kariere (Eccles v Hyde in Lindberg 2007).

V tej raziskavi so prišli še do ene pomembne ugotovitve in sicer kako pomembno vlogo imajo starši pri oblikovanju otrokovega odnosa do kasnejših uspehov v matematiki in tudi uspehov na drugih področjih. V eni od raziskav sta Pamela M. Frome in Jacquelynne S. Eccles (v Hyde in Lindberg 2007) proučevali zaznavanje staršev in njihovih otrok o matematiki in branju. Ugotovili sta, da je imelo zaznavanja staršev o sposobnostih svojih otrok močnejši vpliv na otrokovo samozaznavanje, kot so imele njegove/njene lastne ocene. Če so starši menili, da so bili njihovi otroci dobri/slabi v matematiki ali da je bila matematika preprosta/težka, potem se je po vsej verjetnosti otrok zaznal na enak način. Dejstvo je, da so imeli otroci stališča v skladu s pogledi svojih staršev, ne glede na to, kako uspešni so v resnici bili. Relevantno pa je tudi spoznanje, da so starši bolj pozitivno zaznavali matematične sposobnosti dečkov. Nadziranje dejanske uspešnosti in zaznavanja staršev so povezali z otrokovo matematično samopodobo in z otrokovim pričakovanjem glede prihodnjih dosežkov v matematiki.

Teorija pričakovane vrednosti določa kohezivno strukturo za vključevanje vpliva pomembnih drugih, kot so starši in učitelji z individualnimi otrokovimi spoznanji, ki so povezani z njihovimi sposobnostmi in odločitvami o pomembnosti uspeha na določenem področju.

2.2 META ANALIZE RAZLIK MED SPOLOMA

Na področju psiholoških razlik med spoloma so bile opravljene številne raziskave, ki pa jim očitajo, da so bile metodološko pomanjkljive in so odgovorne za netočne domneve. Kritiki jim očitajo, da poudarjajo nujnost testiranja, pri tem pa zanemarjajo pomembnost velikosti vzorca; pretirano se zanašajo na samostojne raziskave in ignorirajo ugotovitve, ki so bile podvojene; opazna je spolna pristranskost pri merjenju, pojavljajo se nepravilnosti na vzorcih zaradi korelacijskih ali kvazi eksperimentalnih podatkov in zaradi prepričanja raziskovalcev (Hyde in Lindberg 2007). Zaradi velike kritike tega pristopa so bile predlagane alternative, še posebej poročanje o učinku velikosti in intervalih zaupanja.

Glavni problem pri podatkih pridobljenih s testiranjem je, da so zelo občutljivi na velikost vzorca. Z dovolj velikimi vzorcem je lahko že zelo majhna, trivialna razlika pomembna. Pri raziskovanju spolnih razlik so raziskovalci podrobno opisovali potek testiranja, zelo redki pa so poročali o učinku velikosti, to je obsegu spolnih razlik. Za mnogo takih razlik se je, kadar so se opravili dodatni izračuni, izkazalo, da so bile majhne, včasih celo premajhne, da bi bile smiselne.

Meta analiza je tehnika, ki omogoči raziskovalcu, da statistično združi rezultate iz vseh prejšnjih raziskav enakega raziskovalnega vprašanja. Sklepi, ki temeljijo na rezultatih meta analize, so skoraj vedno bolj točni kot sklepi iz posameznih raziskav. Za to obstajata dva razloga: ker so v njej zbrane številne raziskave, meta analiza tipično predstavlja raziskovanje deset tisočih, včasih celo milijon udeležencev. Tako so rezultati veliko bolj zanesljivi od tistih, ki so dobljeni pri posamezni raziskavi. Drugič, ugotovitve raziskav spolnih razlik se zelo razlikujejo med študijami. Tako je zelo preprosto najti raziskavo, ki podpira predsodke nekega raziskovalca. Meta analiza premaga te težave s tem, da sintetizira vse razpoložljive raziskave.

Problem znanstvenega sklepanja se pojavlja zlasti pri dokumentiranju razlogov za bodisi biološke, družbeno kulturne ali psihološke razlike med spoloma. Raziskovalna literatura je nasičena z raziskavami, ki nakazujejo na biološke razlike med spoloma in trdijo, da je prav biologija podlaga za nekatere psihološke spolne razlike. Takšne raziskave bi kvečjemu lahko pokazale povezavo med biologijo in psihologijo, nikakor pa ne vzorčne povezave. Kljub temu pritegnejo široko pozornost in se jih pogosto sprejme kot uveljavljene ugotovitve.

Tako je preprosto za ljudi, da povežejo izjavo "fantje so bolj agresivni kot dekleta" z zaključkom "vsi fantje so bolj agresivni od vseh deklet". Ta izjava pa ne bi morala biti dlje od resnice. Tudi ko raziskava dokumentira spolne razlike v obnašanju (npr. v agresiji), je veliko variabilnosti že znotraj istega spola. In tako je pri skoraj vseh psiholoških lastnostih. Individualne razlike so večje, kot so dejanske razlike med spoloma (Hyde 2005, 21).

Raziskave so zaradi prepričanja raziskovalcev oblikovane na veliko načinov, vključno z izbiro vprašanj, ki jih zastavljajo, z načinom merjenja konstrukta, z izbiro koncepta, z opazovanjem vedenj in z njihovo interpretacijo rezultatov (Hyde 2006).

V nadaljnjih podpoglavjih bom predstavila raziskave s področja kognitivnih in psiholoških spolnih razlik. Preverila bom ali so splošna prepričanja o teh razlikah, ki veljajo v družbi utemeljena, ali pa so le posledica spolnih stereotipov.

2.2.1 KOGNITIVNE SPOLNE RAZLIKE

V preteklosti so raziskave v psihologiji in izobraževanju podpirale stereotipe, da so dekleta in ženske boljše v verbalnih sposobnostih ter fantje in moški v matematičnih sposobnostih in orientaciji v prostoru (Maccoby in Jacklin 1974). Statistične meta-analize pa so končno pripeljale do veliko boljšega razumevanja v zvezi s temi prepričanji.

2.2.1.1 VERBALNE SPOSOBNOSTI

Meta analiza raziskav spolnih razlik v verbalnih sposobnostih je pokazala, da je v splošnem ta razlika tako majhna, da je zanemarljiva. Največja spolna razlika, ki so jo odkrili je, da so ženske boljše pri merjenju tekočega govorjenja (tukaj ne smemo zamenjati merjenja časa govorjenja). Ostali učinki segajo od majhnih do 0, ta učinek pa je bil vseskozi majhen v vseh starostnih skupinah (Hyde in Lindberg 2007, 22).

2.2.1.2 PRIROJENE RAZLIKE IN ŠTUDIJI USPOSABLJANJA

Zaradi površnosti raziskav in stereotipov so bile razlike med spoloma v sposobnostih pogosto uokvirjene kot prirojene in utrjene. Vendar pa se na tem mestu pojavi dilema, saj bi ob pogoju, da so razlike med spoloma resnično prirojene in fiksne, raziskave morale odkriti razlike, ki so prisotne ob rojstvu ali zgodnjemu otroštvu in teh razlik ne bi bilo mogoče zmanjšati z usposabljanjem. Vendar večina raziskav zavrača vsakega od teh pogojev. Tako razlike med spoloma v matematičnih dosežkih in znanosti ni mogoče razložiti s prirojenimi razlikami v kognitivnih sposobnostih (Spelke 2005). Nasprotno, večina raziskav ni pokazala nobenih razlik v načinu, kako dojenčki moškega in ženskega spola zaznavajo in obdelujejo informacije o predmetih v njihovem okolju, prav tako večina raziskav ni pokazala nobenih razlik med dečki in deklicami v sistemu, ki podpira matematičen način razmišljanja v otroštvu (Spelke 2005).

2.2.2 PSIHOLOŠKE SPOLNE RAZLIKE

2.2.2.1 AGRESIJA

Raziskave na področju otroškega fizičnega in verbalnega nasilja nenehno namigujejo na razlike med spoloma in to predvsem pri obnašanjih, kjer je namen škodovati drugi osebi.

Meta analize raziskav na področju agresivnosti so pokazale, da so fantje res nekoliko bolj agresivni kot dekleta. Hyde (1984) je v analizi 143 raziskav o spolnih razlikah v agresiji ugotovila, da le ta doseže vrhunec v vrtcu in nato začne padati. Fantje so bolj agresivni z vidika fizičnega in verbalnega nasilja, razlike pa so največje in najbolj dosledne v fizičnem nasilju.

Raziskava Johna Archerja (v Hyde in Lindberg 2007) je z meto analizo študij agresivnosti pokazala podobne rezultate kot raziskava Janet S. Hyde. Razlike med spoloma so bile večje pri fizični kot pri verbalni agresivnosti. Razlike med spoloma v posredni agresiji (namenoma prizadeti drugo osebo z namenom uničiti njen odnos z drugimi, kot je npr. širjenje govoric) so bile majhne in so bile bolj značilne za pripadnice ženskega spola.

Spolne razlike v agresivnosti so potrdili skoraj v vseh proučevanih kulturah (Maccoby in Jacklin 1974; Munroe in drugi v Hyde in Lindberg 2007).

2.2.2.2 POMOČ DRUGIM

Raziskave, ki so proučevale pripravljenost za pomoč drugim pa so pokazale nekoliko presenetljive rezultate. Ker je negovanje smatrano kot del ženske vloge, bi lahko pričakovali, da bo pripravljenost za pomoč drugim višja pri pripadnicah ženskega spola. Vendar je meta analiza na tem področju izmerila skupni učinek velikosti 0.34 in kaže na to, da so bili moški bolj kot ženske pripravljeni pomagati drugim (Eagly in Crowley 1986, 283-308). Vendar pa je to ugotovitev možno pojasniti, če se preverijo vrste pomoči v vsaki raziskavi. Razlika med spoloma v prednost moškim je bila največja v okoljih, kadar bi se pomoč lahko štela kot junaška, to je, ko so bile ob dejanju prisotne priče ali če je bilo dejanje potencialno nevarno. Brez prisotnosti drugih in v nenevarnih okoliščinah, kot je npr. študentsko naselje ali laboratorij, spolnih razlik bodisi ni bilo ali pa so bile razlike minimalne in v korist žensk.

2.2.2.3 SAMOSPOŠTOVANJE

Popularna kultura je ustvarila idejo, da je problem samospoštovanja bolj razširjen med dekleti in ženskami. Meta analize raziskav na tem področju pa so prišle do drugačnega zaključka. Na podlagi 216 raziskav in skoraj 100.000 ljudi so odkrili le majhne razlike med spoloma. Moški so poročali le o nekoliko višjem samospoštovanju kot ženske (Kling in drugi; Major in drugi v Hyde in Lindberg 2007).

Zelo majhne razlike v samospoštovanju so bile opazne pri osnovnošolskih otrocih (0.16), nekoliko večje pri srednješolskih (0.23), in male do zmerne v visoki šoli (0.33). Med odraslimi pa so bile razlike med spoloma popolnoma zanemarljive. Zanimivo pa je, da je ta trend veljal samo za belce. Pri temnopoltih osebah niso odkrili spolnih razlik v samospoštovanju, na žalost pa ni bilo na voljo zadostnega števila raziskav, ki bi lahko razkril razlike med spoloma tudi v drugih manjšinskih skupinah (Hyde in Lindberg 2007, 24).

2.2.2.4 SAMOZAVEST

Sylvia Beyer (1999) je z raziskavo na tem področju pokazala, da spolne razlike v samozavesti niso globalne. Tako je lahko neka oseba zelo samozavestna glede svojih sposobnosti pri matematiki, vendar pa ni prepričana, da bo odgovorila pravilno. Kljub temu nekatere raziskave kažejo na razkorak med samozavestjo moških in žensk.

Ko so študente zaprosili, da ocenijo svojo pričakovano oceno pri 100 točkovnem testu, so ženske v večini za nekaj točk podcenile svoj rezultat. Nasprotno so moški za enako število točk svoj rezultat precenili (Beyer 1999).

Odkrili so tudi, da ta razlika med spoloma izgine, kadar ženske verjamejo, da je bila naloga spolu primerna, ter kadar pridobijo jasno povratno informacijo o njihovi izvedbi. Razlika izgine tudi v situacijah, ki ne spodbujajo družbene primerjave (Lenney 1977).

2.2.2.5 SAMODISCIPLINA IN IMPULZIVNOST

Meta analiza na področju samodiscipline je pokazala, da razlike med spoloma obstajajo, pripadniki moškega spola pa kažejo tudi višjo stopnjo impulzivnosti od žensk (Silverman 2003).

Irwin W. Silverman (2003) je analizirala podatke 33-ih raziskav, v katerih so uporabljali naloge z odlogom zadovoljstva, z namenom da izmerijo impulzivnost. Pri teh nalogah so imeli udeleženci možnost izbire med majhno, a takojšno ali večjo, a odloženo nagrado. Pripravljenost počakati na večjo, odloženo nagrado naj bi predstavljalo višjo samodisciplino in boljše nadzorovanje impulzivnosti. Avtorica je ugotovila, da je za moške bolj kot za ženske verjetno, da bodo vzeli takojšno nagrado,

prav tako moški niso bili za osvojitve večje nagrade pripravljeni čakati toliko kot ženske.

Dokazi dobljeni v meta analizah kažejo le na majhne razlike med spoloma pri večini sposobnosti in vedenj, tudi tistih, kjer se običajno navaja, da so razlike velike. Kljub temu pa obstajajo izjeme - največje spolne razlike se kažejo v fizičnem nasilju med fanti in dekleti (Maccoby in Jacklin 1974; Hyde 1984; Hyde in Linderberg 2007) in v impluzivnosti (Hyde in Linderberg 2007). Tako se zdi, da spolni stereotipi ohranjajo prepričanja o spolnih razlikah na določenih področjih kot so: uspešnosti pri matematiki (Maccoby in Jacklin 1974; Spelke 2005; Hyde in Linderberg 2007), pripravljenost pomagati drugim (Eagly in Crowley 1986), samospoštovanje (Hyde in Linderberg 2007), samozavest (Lenny 1977), čeprav so te razlike majhne, včasih celo zanemarljive. Vse dokler bo ljudem všeč ideja, da so "moški iz Marsa" in "ženske z Venere", se bodo stereotipi ohranjali.

2.3 SPOLNI STEREOTIPI

Spolna identiteta posameznika/-ice se oblikuje na podlagi družbeno določenih predstav in pod vplivom stereotipov o spolnih razlikah. Ženskam se tako pripisuje lastnosti kot so: čustvenost, nežnost, odvisnost, kooperativnost, empatija ipd., ki so popolnoma nasprotno moškim lastnostim: dinamičnost, moč, agresivnost, samozavest. Številne raziskave o razlikah med spoloma razkrivajo razlike v čustvenem izražanju med spoloma, ki naj bi bilo odvisno od spolno specifične socializacije in se oblikuje s povezavi s pravili in družbenimi normami. Znan je rek, da dečki ne jočejo in da deklice niso agresivne (Fischer 2000, 25).

Socializacija, pričakovanja družbe in mediji so tisti, ki nas naredijo ženske ali pa moške z vsemi zgoraj opisanimi lastnostmi. Eden najpogostejših in najbolj razširjenih stereotipov, ki označuje ženske in moške je ravno stereotip o čustvenih ženskah in

razumskih moških. Pravi, da so ženske v primerjavi z moškimi bolj čustvene, bolj podvržene čustvom in težje prikrivajo svojo emocionalnost. Poleg tega, naj bi bile pogosteje pripravljene govoriti o svojih in drugih čustvih.

Slovenska raziskava o stereotipih moških in ženskih osebnostnih lastnosti (Avsec 2002, 26-32) se je osredinila na analizo stereotipov razlik med spoloma na področju osebnostnih lastnosti. Izvedli so jo v slovenskih srednjih šolah. Udeleženci raziskave so bili naprošeni, da opišejo povprečnega moškega oziroma žensko. Rezultati so pokazali, da so stereotipi prisotni in da so glede na vsebino podobni stereotipom, ki jih ugotavljajo druge raziskave. Povprečen, stereotipen moški naj bi imel bolj izražene lastnosti, ki se nanašajo na nadzorovalne in agresivne tendence, na uveljavljanje sebe; povprečna, stereotipna ženska pa naj bi imela bolj izražene lastnosti, ki se nanašajo na skrb za dobro drugih in lastnosti, ki so potrebne za usklajene medosebne odnose. Za povprečnega moškega naj bi bile značilne lastnosti kot so: moškost, agresivnost, moč, želja po tveganju, atletskost, tekmovalnost, dominantnost, samostojnost. Za povprečno žensko in obenem najmanj za povprečnega moškega so značilne lastnosti kot so: čustvenost, nežnost, toplina, sočustvovanje, blaga govorica, ljubezen do otrok, občutljivost za potrebe drugih. Rezultati raziskave so tako pokazali, da rezultati potrjujejo osrednjost ekspresivnih lastnosti stereotipa o ženskah in instrumentalnost stereotipa o moških.

Spolni stereotipi so skupna kulturna prepričanja o vlogah, vedenjih in osebnostnih lastnostih moških in žensk. Ena od možnih razlag za razlike med spoloma je, da obstajajo in se ohranjajo prav zaradi spolnih stereotipov. Ta hipoteza je podprta z dokazi, da se otroci učijo spolnih stereotipov že v zelo zgodnjem otroštvu in da zavedanja o spolnih stereotipih oblikujejo njihove cilje in vedenja.

Raziskave so pokazale da se od 24 do 26 mesečni otroci vedo katere igrače spadajo k spolu primerno kategorijo (Levy v Hyde in Lindberg 2007). Pri treh letih otroci kažejo

nestrinjanje z vrstniki, ki se igrajo s spolu neprimerno igračo, pri štirih letih izbirajo igrače, ki so spolu primerne in za katere pričakujejo pozitivne samoevalvacije (Bussey in Bandura v Hyde in Lindberg 2007).

Raziskava Jacquelynne S. Eccles in sodelavcev je pokazala, da so prepričanja staršev o ustreznosti izbire področja glede na spol (matematika/znanost, branje in športi), vplivala na prepričanja njihovih otrok in tudi na to, kako so si leti prizadevali uspeti na teh področjih (Fredricks in Eccles v Hyde in Lindberg 2007).

Druge raziskave so dokumentirale vlogo stereotipov staršev pri kariernem razvoju hčerk. Spolno stereotipno obnašanje staršev je bilo povezano s poklicno izbiro mladoletnice. Hčerke tradicionalnih staršev so tako izbrale spolno tradicionalne kariere, medtem ko je bilo za hčerke enakopravnih staršev bolj verjetno, da so izbrale ne-tradicionalne kariere (Rainey in Borders v Hyde in Lindberg 2007).

Še en pomemben način, ki omogoča, da stereotipi ohranjajo razlike med spoloma, je stereotipna grožnja. O stereotipni grožnji govorimo, kadar se oseba počuti ogrožena, ko se izreče negativen stereotip o njeni skupini (Steele v Hyde in Lindberg 2007). Raziskava je pokazala, da če se moškim in ženskam, ki so imeli enakovredne matematične priprave pove, da so moški pri teh testih ponavadi boljši, potem se ta stereotip potrdi in moški so na testu res boljši od žensk. Če se udeležencem pove, da v povprečju ni nobenih spolnih razlik v uspešnosti pri pisanju testa, potem teh razlik dejansko ni (Spencer in drugi v Hyde in Lindberg 2007).

Zdi se, da stereotipi vplivajo na odnose in vedenje na različnih področjih našega življenja in predstavljajo osnovo za razlike med spoloma. V naslednjem poglavju bom predstavila teorijo o podobnosti med spoloma avtorice Janet Shibley Hyde, ki razlik med spoloma ne zavrača, vendar pa teži k realističnemu pogledu na razlike in podobnosti.

2.4 RAZLIKE MED SPOLOMA VS. PODOBNOSTI

Razprave o spolnih razlikah imajo dolgo tradicijo, katerim pa kljubuje hipoteza o podobnosti med spoloma avtorice Janet Shibley Hyde. Veliko pristopov v raziskavah o spolih predpostavljajo, da razlike med spoloma obstajajo tako v biološkem, kakor tudi psihološkem oziru. Te domneve so podprte z velikim številom raziskav v preteklosti. V nasprotju s takšnim pogledom je Janet Shibley Hyde (2005) izpostavila hipotezo podobnosti med spoloma, ki je temeljila na meta analizi 46-ih meta analiz: hipoteza podobnosti med spoloma trdi, da so si moški in ženske podobni v večini, vendar ne vseh, psiholoških spremenljivkah. To pomeni, da so si moški in ženske, kot tudi dečki in deklice, bolj podobni kot pa različni (Hyde 2005, 581).

V svoji analizi Janet Shibley Hyde opozarja, da ni dovolj identificirati statistično pomembne razlike, temveč je potrebno v analizi upoštevati tudi pomembnost teh razlik. Spolne razlike se lahko zelo razlikujejo glede na starost in so odvisne od konteksta, v katerem pride do meritev. Rezultati njene analize so pokazali, da je večina zapaženih učinkov majhna.

Kar nekaj raziskav v zadnjem desetletju kažejo na trend zmanjševanja spolnih razlik. Prvič sta to potrdila Sharon L. Senk in Zalman Usiskin leta 1983, Lynn Friedman (1989) pa je to potrdila v meta analizi 98 raziskav od leta 1974-1987, "da se razlika med spoloma, v korist moškega spola, zmanjšuje v kratkem časovnem obdobju" (Friedman 1989, 205). Janet Shibley Hyde, Elizabeth Fennema in Susan J. Lamon (1990) so ugotovile podobne rezultate v meta analizi več kot 100 raziskav.

Na podlagi različnih meta analiz obstaja veliko močnih dokazov, ki podpirajo idejo podobnosti med spoloma v mnogih sposobnostih, ki so dolgo časa veljale kot stereotipno spolno diferencialne (Hyde 2005). Pomembnejše med temi ugotovitvami

so prav podobnosti v verbalnih sposobnostih in uspehih pri matematiki. Te ugotovitve pa nasprotujejo dajanju kakršne koli omejitve študentom in študentkam pri izbiri predmetov ali pri poklicnem prizadevanju na podlagi spola. Ker dokazi kažejo, da so si dečki in deklice precej podobni, tako v verbalnih kot tudi v matematičnih sposobnostih, študentje ne bi smeli biti ovirani pri izbiri izobraževalnega programa glede na spol in prav šolsko osebje si ne bi smelo privoščiti stereotipnega svetovanja študentom.

Za raziskave v psihologiji in izobraževanju pa je bilo značilno nenehno iskanje spolnih razlik (Caplan in Caplan v Hyde in Linderberg 2007). Prepričanja pomembnih socializatorjev o spolnih razlikah v sposobnostih, predvsem staršev in učiteljev, imajo močan in potencialno uničujoč vpliv na otrokov občutek o svojih sposobnostih. Raziskava Jenis E. Jacobs in Jacquelynn S. Eccles (1992) je pokazala, da je otrokovo dožemanje lastnih sposobnosti pod močnejšim vplivom dožemanja staršev o njegovih sposobnostih, kot so otrokove dejanske ocene na določenem področju.

Prav zato je s strani vzgojiteljev in staršev še kako pomembno, da prenehajo delati razlike med spoloma. Vse dokler se ne spremenijo prepričanja pomembnih socializatorjev, bodo prepričanja deklic o sposobnostih na nekaterih področjih še naprej nižja, kot bi lahko bila. Naloga raziskovalcev pri tem je, da se zavedajo pristranskosti pri iskanju razlik med spoloma in pri neupoštevanju podobnosti med njima. Prizadevati bi se morali za uravnoteženo poročanje tako o razlikah kot o podobnostih.

Razlike med spoloma pa se kažejo tudi v nerazporejeni družbeni moči moških in žensk. V naslednjem poglavju bom poskušala ugotoviti ali družbena moč vpliva na razlike pri komuniciranju moških in žensk.

2.5 VPLIV DRUŽBENE MOČI NA RAZLIKE MED SPOLOMA

Spolni stereotipi, socializacija in kultura družbe omogočajo spolnim razlikam, da preživijo in se ohranjajo, kar se kaže tudi v družbeni moči moških in žensk. Vprašanja, ki se osredinjajo na relativne neenakosti v družbeni moči med moškimi in ženskami niso zgolj akademske narave, razlike v moči se še vedno kažejo v vsakdanjem življenju. Čeprav so ženske bolj kot v preteklosti udeležene v trgu dela, so neenakosti še vedno prisotne.

Približno tretjina vseh vodstvenih položajev pripada ženskam (Colwill v Carli 1999), ženske so slabše plačane za isto opravljeno delo kot moški, izključuje se jih iz najmočnejših izvršilnih pozicij, v karieri napredujejo počasneje, priznava pa se jim manj koristi od pridobljene izobrazbe ali delovnih izkušenj, vključene so v manj socialnih omrežij (Ragins in Sundstrom v Carli 1999) in imajo manjšo avtoriteto kot moški v podobnih položajih (Colwill; Lyness in Thompson v Carli 1999).

Številni raziskovalci so povezali poklicno napredovanje in dostop do ugodnosti znotraj organizacije z učinkovito rabo moči (Ely; Kanter; Kipnis in Schmidt; Ragins in Sundstrom v Carli 1999). Razumevanje moči žensk v primerjavi z moškimi, je zato bistvenega pomena za premagovanje neugodnega položaja žensk na vseh področjih, tako na delovnem mestu kot tudi drugje.

V splošnem je medosebna ali družbena moč opredeljena kot imeti potencial na vplivanje ali kontrolo drugih (French in Raven 1995) ali imeti nadzor nad viri oziroma sredstvi. Te opredelitve domnevajo, da moč izhaja iz strukturnih in zunanjih prednosti ene skupine ali posameznika nad drugim. Moški naj bi imeli v splošnem več družbene moči od žensk, saj je za njih bolj verjetno, da bodo imeli te vrste prednosti. Alice H. Eagly (v Carli 1999) pravi, da je nižja družbena moč žensk

posledica različnih družbenih vlog v sferi plačane zaposlitve, zato moški še vedno bolj kot ženske zasedajo delovne vloge in ženske bolj kot moški tradicionalne neplačane vloge v sferi doma.

2.5.1 TIPI DRUŽBENE MOČI IN RAZLIKE MED SPOLOMA

John French in Bertram Raven (1959) sta razvila tipologijo družbene moči kot orodje za razumevanje razlik med spoloma pri družbenem vplivu. Uvedla sta razlikovanje med tipi družbene moči glede na vire, ki so potrebni za izvajanje moči. Osnovni tipi moči po French in Raven so: moč nagrajevanja, moč kaznovanja, ekspertna, legitimna in referenčna moč.

Posameznik/-ica poseduje moč nagrajevanja, kadar drugi menijo, da jim lahko zagotovi želeno nagrado in prisilno moč, če menijo da jih lahko kaznuje. Ena od prednosti tega modela je, da priznava, da družbena moč lahko temelji tudi na želji po ohranitvi nekega odnosa in ne samo na posedovanju statusa ali zunanjih virov. Referenčna moč je zelo osebna in temelji na občutku identifikacije z drugimi. Posamezniki z referenčno močjo ne potrebujejo zunanjih prednosti pred drugimi. Kot rezultat, nanašajoč se na model, lahko tudi tisti, ki nimajo dostopa do drugih oblik moči posedujejo referenčno moč.

Paula Johnson (1976) je nadgradila ta model in ga uporabila za spol. Pravi, da bi morali imeti moški višjo stopnjo prisilne in nagrajevalne moči, saj imajo več konkretnih virov, s katerimi lahko nagradijo ali kaznujejo druge, več strokovne moči, ker v splošnem moški veljajo za večje strokovnjake in več legitimne moči, ker imajo večjo avtoriteto kot ženske. Pravi, da je referenčna moč primerna tako za moške kot ženske, čeprav jo ženske raje uporabljajo, saj vključuje ohranjanje dobrih odnosov, kar se bolj ujema s pričakovanji, povezanimi z ženskimi spolnimi vlogami. Referenčna moč bi zato morala biti ena od oblik moči na voljo ženskam.

Referenčna, strokovna in legitimna moč so najbolj pomembne za razumevanje odnosa spola do družbenega vpliva. Čeprav situacijski dejavniki vplivajo na količino moči, ki jo imajo posamezniki, obstajajo dokazi, da moški v splošnem posedujejo večjo količino strokovne in legitimne moči in ženske večjo količino referenčne moči.

2.5.1.1 RAZLIKE MED SPOLOMA V STROKOVNI MOČI

Strokovna moč ne temelji na dejanskih, temveč na zaznanih sposobnostih. Če ljudje verjamejo, da so ženske na splošno manj usposobljene in da imajo manj strokovnega znanja kot moški, potem bodo imele tudi nižjo raven ekspertne moči in posledično manj vpliva kot moški. Dokazi, ki kažejo, da se ženske v resnici dojemata drugače kot moške, prihajajo predvsem iz raziskav o stereotipih glede spolnih vlog. Čeprav raziskave niso pokazale splošne težnje, da so ženske ocenjene slabše kot moški (Eagly in Mladinic v Carli 1999), pa so pokazale, da moški verjamejo, da imajo moški skupek lastnosti, ki kažejo večjo usposobljenost, instrumentalnost in sposobnosti vodenja. Te predstave posledično nakazujejo, da imajo moški večjo strokovno moč kot ženske.

Ni nenavadno, če ženske rečejo, da jih ne jemljejo resno. Ne smejo biti tako dobre kot moški, morajo biti še boljše in ta očitek je empirično podprt. Ženske morajo v resnici biti boljše, da se jih obravnava enako kot moške, saj je standard usposobljenosti pri moških nižji, kot je pri ženskah (Foschi 1996). Tako se za profesorice domneva, da so manj sposobne kot njihovi moški kolegi in morajo dosegati višje standarde (Sandler in Hall v Carli 1999). Raziskave opravljene na dodiplomskih študentih so pokazale, da mora ženska imeti več dokazov o usposobljenosti, če želi, da se jo smatra za enakovredno moškemu in da mora tisti, ki izbere ženske kot bolj kvalificirano od moškega, izrecno dokazovati njeno premoč (Carli 1999).

Čeprav se ženske zavedajo splošnih spolnih predsodkov, pa se tudi same zavzemajo za doseg višjih standardov. Ena od možnih razlag je, da ženske poskušajo preseči

predsodke prav s postavitvijo višjih standardov in jih poskušajo tudi doseči. Žal pa se ta razlaga ne zdi zelo verjetna. Raziskave opravljene na populaciji študentov so pokazale, da se tako moški kot ženske v resnici ocenijo slabše, kadar so v interakciji z moškimi (Carli 1998). Do tega pride tudi takrat, kadar ni razlik med spoloma v dejanski uspešnosti. Ne glede na to, kako sami ali njihovi partnerji v interakciji izvršijo nalogo, se osebe ocenijo boljše, kadar so v interakciji z ženskami. Morda je to posledica splošnega mišljenja, da so moški bolj sposobni kot ženske.

2.5.1.2 RAZLIKE MED SPOLOMA V LEGITIMNI MOČI

Brez dvoma obstaja splošno mišljenje, da so moški bolj pristojni kot ženske in zato razpolagajo z večjo količino legitimne moči. Oseba, ki poseduje legitimno moč ima pravico, da uveljavlja vpliv nad drugimi, da zahteva njihovo spoštovanje in da pričakuje njihovo ustrežljivost. Ženske v povprečju ne zahtevajo toliko spoštovanja in avtoritete in zato tudi ne uporabljajo legitimne moči v tolikšni količini kot jo moški (Johnson 1976). V skupinski interakciji se tako za žensko ne smatra, da si zasluži enak status kot si ga zasluži moški, posledično člani skupine prezirajo njene ideje in ji dajejo malo priložnosti za sodelovanje in se upirajo njenim poskusom vplivanja (Ridgeway in Berger v Carli 1999).

Legitimna moč izhaja iz zunanjega statusa ali položaja osebe. V splošnem velja, da za posameznike, ki imajo v lasti malo legitimne moči ni pričakovati, da bodo uveljavljali tovrstno moč, saj bi bilo to razumljeno kot nezakonit poskus pridobitve statusa na račun drugih. Dejstvo je, da ženske, ki so preveč oblastne in ki si preveč prizadevajo vplivati na druge ali če so preveč samozavestne, kršijo pričakovanja o primernem vedenju za ženske oz. za posameznike z nižjim statusom in so zato obsojene (Meeker in Weitzel-O'Neil v Carli 1999).

Raziskave opravljene na študentih/-tkah so pokazale, da obstaja večja verjetnost negativnega odziva drugih na žensko vodstveno obnašanje kot na moško. Poleg tega

so raziskave pokazale, da čeprav so ljudem bolj všeč samozavestni moški, kot nesamozavestni, pa ravno obratno velja za ženske; sramežljive ženske vzbudijo več naklonjenosti kot samovšečne, samozavestne ženske (Carli 1999).

Tako se javno razrivanje sposobnosti in samozavesti žensk lahko konča z odklonitvijo, še posebej s strani tistih moških, katerih legitimna moč bi s tem lahko bila ogrožena. Študentom moškega spola so se sposobne in samovšečne ženske zdele nepriljubljive, razen v primeru, kadar so imeli od tega, da jo poznajo ali da z njo komunicirajo, neko korist (Rudman 1998). Raziskave opravljene na študentih/-tkah so razkrile tudi to, da moški samozavestnim in samovšečnim ženskam zaupajo manj in so jim manj naklonjeni, kot ženskam ki so bolj neodločne (Carli 1991). Sposobnost in samozavest cenijo bolj pri moških, moški pa so poročali tudi o izrecnem občutku ogroženosti pri ciljno usmerjenih ženskah (Carli 1995).

Dvojna merila pa se kažejo tudi v tem, da moški niso sankcionirana za uveljavljanje statusa, razen če se obnašajo strogo dominantno in oblastno; visoka količina dominantnosti je tako pri moških kot pri ženskah nepriljubljiva (Carli 1995). Ker moški posedujejo več legitimne moči, pri samopromociji, tekmovalnosti in prikazovanju samozavesti ne čutijo negativnih posledic (Rudman 1998).

Raziskave so ugotovile, da samopromocija ženskam škoduje, vendar pa so preskromne ženske tudi v slabem položaju; res je da prejmejo večjo naklonjenost drugih, vendar pa so dojete kot manj kompetentne (Rudman 1998). Rezultat je, da ženske na koncu doživijo dvojno oviro. Lahko so bodisi skromne in priljubljive za druge in smatrane za manj sposobne, ali pa so samopromocijske, s tem sporočajo kompetentnost, a obenem tvegajo zavrnitev.

Linda Carli zaključuje, da obstaja velika verjetnost, da se bo ženskam, ki posedujejo ekspertno moč zaradi svojih pristojnosti, preprečilo biti vodja ali zastopnik moči,

prav zaradi pomanjkanja legitimne moči. Posledice pa so za ženske lahko precej nevarne (Carli 1995).

Martha Foschi in kolegice so zaprosile študente/-tke, da najamejo nekoga za delo. Rezultati so pokazali, da so tako moški kot ženske raje najeli moškega kot žensko, čeprav sta bila oba enako usposobljena za delo (Foschi, Lai in Sigerson v Carli 1999). Moški so raje najeli moškega tudi takrat, ko je bil le ta manj kvalificiran (Foschi, Sigerson in Lembesis v Carli 1999). Meta analiza 75 študij je tako pokazala, da je za ženske manj verjetno, da dobijo vodilni položaj (Eagly in Karau v Carli 1999).

In ko ženska pride na vodilni položaj, ji moški še naprej pripisujejo manj legitimnosti in se upirajo njeni moči. Alice H. Eagly, Mona G. Makhijani in Bruce G. Klonsky (1992) so opravili meta analizo 61 raziskav na področju vodenja, ki so bile uporabljene na različnih vzorcih: učencih srednjih šol, študentih, podiplomskih študentih, menedžerjih in zaposlenih. Ugotovili so, da se podrejeni bolj negativno odzivajo na ženske voditeljice, in to zlasti, kadar so ti podrejeni moški, kadar ženske uporabijo odločno vodenje ali kadar so zaposlene v prevladujoči moški domeni, kot je poslovni svet ali športni svet. Očitno je vodenje v moških domenah smatrano kot neprimerno za ženske, saj je takšno vedenje preveč statusno uveljavljeno.

Nižja stopnja priznane legitimne moči žensk lahko predstavlja prednostno obravnavanje moških. Belle Rose Ragins in Eric Sundstrom (v Carli 1999) sta ugotovila, da imajo ženske večje ovire na vsakem prehodu kariere. Raziskava o ženskah v gospodarstvu je pokazala, da tudi na najvišjih ravneh vodenja, s primerljivo izobrazbo, izkušnjami, in dolžino zaposlitve na delovnem mestu, ženske prejemajo manjše plačilo kot moški (Morrison in von Glinow v Carli 1999).

2.5.1.3 RAZLIKE MED SPOLOMA V REFERENČNI MOČI

Marcia Guttentag in Paul F. Secord (v Carli 1999) menita, da moč moških izhaja iz njihove strukturne prednosti in dostopa do zunanjih virov, moč žensk pa iz njihove domače vloge in odnosov z drugimi. Ker referenčna moč osebe temelji na tem, kako močno je drugim ta oseba všeč in kako zelo si želijo biti z njo, bi morale osebe, ki posedujejo to vrsto moči dojeti kot prijetne, naklonjene in pravzaprav imeti skupek lastnosti, ki se jih bolj pogosto povezuje z ženskimi kot z moškimi (Eagly 1987).

Raziskava opravljena na vzorcih študentov in ne študentov je pokazala, da ljudje smatrajo ženske za tople, izrazne, razumevajoče, sočutne in dovzetne za čustva drugih (Carli 1999). Še bolj relevantno pa je, da poročajo, da imajo do žensk več pozitivnih čustev kot do moških (Eagly in Mladinic v Carli 1999) in da so jim ženske bolj všeč kot moški. In prav večja všečnost daje ženskam večjo referenčno moč kot moškim. Čeprav se moškim uporabo referenčne moči ne prepoveduje, pa ob njeni uporabi ne doživijo nobene prednosti, kot bi jo, če bi te prednosti primerjali z uporabo strokovne ali legitimne moči.

Ker moški posedujejo večjo količino legitimne in strokovne moči, niso kaznovani za prikazovanje pristojnosti, samozavesti ali vodenja (Rudman 1998). Na drugi strani so ženske razmeroma dobro ocenjene, ko prikazujejo vedenja, kot so izražanje toplote, strinjanje ali demokratičen način vodenja.

2.5.2 VPLIV MOČI NA VEDENJE MOŠKIH IN ŽENSK

Glede na to, da obstajajo dvojna merila pri načinu uporabe moči, vodenja, predstavljanja legitimnosti ali samozavesti, so me zanimale, kakšne so posledice spolnih razlik v moči na vedenje in posledično tudi komuniciranje. Ena od posledic razlike moči med spoloma je zagotovo uporaba drugačnih strategij pri vplivanju na druge. Čeprav so strategije vpliva lahko zavestne in namerne, je verjetno da so mnoge od njih samodejne in brez pretiranega zavestnega razmišljanja. Znotraj dane situacije se večina ljudi odloči za strategije, ki je bila v preteklosti uspešna in se izogne tistim, ki so bile relativno neučinkovite.

Paula Johnson (1976) pravi, da je za posameznike/-ice, ki posedujejo relativno veliko količino moči bolj verjetna uporaba neposredne oblike vplivanja, kot za posameznike/-ice z manjšo količino moči. Ker ženskam primanjkuje strokovne in legitimne moči moških ne morajo biti tako učinkovite, kadar uporabljajo neposredne ali direktne načine vplivanja in je za njih bolje, da se izogibajo tovrstnim strategijam.

Raziskave so pokazale, da so ženske dejansko manj učinkovite kadar uporabljajo neposredno vodenje (Eagly in drugi 1992). Meta-analiza Alice H. Eagly in Blair T. Johnson (1990) je vključila 162 raziskav preučevanja razlik med spoloma v načinu vodenja; razlike med spoloma pa so bile ugotovljene v vseh raziskavah.

Študentje moškega spola so povedali, da pri vplivanju na druge uporabljajo različne strategije vpliva, v večini bolj neposredne, kot so poudarjanje pristojnosti in samozavesti (Gruber in White 1986). Študentke so poročale o uporabi bolj posrednih strategij, kot je npr. odvisnost, ter manjši uporabi neposrednih strategij, kot je npr. prisila. Moške vodje, v primerjavi z ženskami na vodilnih položajih, uporabljajo več neposrednih strategij, kot je npr. prisila, z namenom vplivanja na svoje podrejene.

Znotraj poročenih parov, kjer sta na vodilnih položajih oba partnerja, ženske uporabljajo bolj posredne strategije pri skrbi za dom, vendar pa enakih strategij ne uporabljajo v službi (Steil in Weltman 1992), v romantičnih odnosih ženske uporabljajo posredne strategije kot so kujanje, medtem ko se moški poslužujejo bolj direktnih strategij kot je prepiranje (Falbo in Peplau 1980).

Glede na nižjo strokovno in legitimno moč žensk je moč pričakovati, da bosta oba spola pri poskusu vplivanja na žensko uporabila bolj neposredno strategijo. Raziskave so ta pričakovanja potrdile. Med heteroseksualnimi in homoseksualnimi pari so moški v večji meri poročali o uporabi strategij svojih partnerjev, kot so namigovanje, laskanje, prosjačenje in jok (Howard in drugi v Carli 1999). Mladostniki od šestega do dvanajstega leta pa so poročali o uporabi bolj neposrednih strategij pri vplivu na svoje mame (Cowan in drugi v Carli 1999). Vendar pa niso vse raziskave, ki vključujejo samoporočila, odkrile uporabe neposrednih strategij vpliva glede na spol. Tako sta Lynn R. Offermann in Pamela E. Schrier (1985) ugotovili, da so študentje moškega spola dajali prednost uporabi nekaterih posrednih strategij, kot so namigovanje ali manipulacija, ženske pa drugačnim posrednim strategijam, kot so odvisnost ali smehljanje.

Nedoslednost v rezultatih je lahko posledica razlik v zaznani ravni oblasti moških in žensk. Dejstvo je, da ne glede na spol, ljudje uporabljajo bolj direktne ali odločne oblike vplivanja, kadar se počutijo relativno močne (Steil in Hillman v Carli 1999). Razlike med spoloma pri uporabi strategiji vpliva pa so povezane s spolnimi razlikami v moči. Zato bi se morale te razlike pri uporabi strategije vpliva zmanjšati ali ukiniti, kadar imajo ženske relativno visoko moč v primerjavi z moškim, to je kadar je vodja ženskega spola in je v interakciji s podrejenim zaposlenim, ki je moškega spola.

Na žalost so ugotovitve, ki temeljijo na samoporočilih nekoliko omejene, saj osebe niso zmožne natančno opisati svojih vedenj. V primeru raziskav spolnih razlik pri strategiji vpliva, lahko moški pretiravajo z uporabo neposrednih oblik vpliva in ženske z uporabo posrednih, še posebej, ker so nekatere strategije (npr. jok, zahtevanje) zelo spolno določene in bi si osebe morda želele, da se obnašajo spolu primerno. Poleg tega se morda ne zavedajo strategij, ki jih v resnici uporabljajo in tako na koncu ugibajo, kako bi se vedli v določeni situaciji. Idealne razmere za preučevanje razlik med spoloma v uporabi strategij vpliva bi bilo opazovanje dejanskega vedenja.

In prav zaradi razlik med raziskavami, ki uporabljajo samoporočila je težko povezati številne rezultate. Vse raziskave niso vključevale strategij, ki jih je mogoče zlahka opredeliti kot neposredne ali posredne. Tudi če so raziskave vključevale vedenja, ki odražajo neposredne ali posredne strategije, se določena vedenja, za katera se domneva, da odražajo neposrednost ali posrednost in se pogosto precej razlikujejo med raziskavami.

Raziskave za proučitev dejanskih vedenjskih razlik pri uporabi strategij vpliva moških in žensk so manj pogoste, kot raziskave, ki se nanašajo na samoporočila. Čeprav obstaja veliko raziskav o razlikah med spoloma v vedenju v skupini, le peščica teh raziskav dejansko preučuje družbeni vpliv. Vse raziskave, ki jih bom omenila v nadaljevanju so opravljene v laboratorijskih raziskavah v skupinskih interakcijah, v katerih osebe poskušajo vplivati na druge člane skupine.

Jacquelyn W. White (v Carli 1999) je dodelila udeležencem v raziskavi nalogo, da vplivajo na nekoga iz svoje skupine z uporabo zahtev, prisil ali nagrad. Ugotovila je, da so ženske uporabile več zahtev, moški pa so pri vplivanju na druge uporabljali več nagrad.

V drugi raziskavi so dobili študentje na razpolago nagrade, kazni ali nasvete oz. navodila. Vplivati so morali na podrejenega, ki je slab v nastopanju, z namenom, da izboljšajo njegovo učinkovitost (Koberg v Carli 1999). Opazili niso nobenih pomembnih učinkov glede na spol. Obe raziskavi sta pokazali, da so tako moški kot ženske uporabljali več pozitivnih kot kaznovalnih ali prisilnih strategij vpliva in da so spolne razlike v izbiri strategije odvisne od različnih situacijskih dejavnikov. Vseeno pa sta bili raziskavi nekoliko omejeni, saj so morali udeleženci izbrati svojo strategijo vpliva iz določenega seznama in jim ni bilo dopuščeno, da izberejo svojo željeno strategijo.

Debra Instone, Brenda Major in Barbara B. Bunker (v Carli 1999) so izvedle raziskavo, v kateri so nadzorniki vplivali na neučinkovitega in nemotiviranega delavca. Študenti, ki so bili določeni za nadzornike, so dobili seznam možnih strategij vpliva, spodbudili pa so jih da izberejo tudi strategije tudi po lastni izbiri. Rezultati so pokazali, da so v splošnem manj poskušale vplivati na druge, uporabljale pa so večjo količino prisil kot moški. Te razlike so povezovali z nižjim zaupanjem žensk v svoje sposobnosti za nadzorovanje delavcev. Ti rezultati pa niso pokazali, da se v primerjavi z moškimi, ženske bolj poslužujejo referenčne moči, saj niso uporabljale pozitivnih spodbud v večji meri kot moški. Zaznana moč je bila v povezavi s strategijo vpliva. Udeleženci, ki so bili prepričani v svoje sposobnosti, so se počutili bolj strokovne, v večji meri so uporabljali strategijo vpliva in so se za razliko od tistih, ki jim je primanjkovalo zaupanja vase, v večji meri izogibali vplivom prisile.

V eni od raziskav so preučevali uporabo popustljivega nasproti oblastnemu načinu izražanja (Carli 1990). Pari so obravnavali teme o katerih se niso strinjali, pri tem pa so se delali zapisi o obsegu uporabe popustljivega govora: izmikanje, uporaba moralnih vprašanj, zanikanje strokovnega znanja. Rezultati so pokazali, da so bile v interakciji med moškimi in ženskami, ženske bolj popustljive kot moški. Ta

ugotovitev pa nakazuje, da so ženske v komunikaciji z moškimi, bolj posredne v načinu govora kot moški.

V drugi raziskavi so preučevali uporabo neposrednega nesoglasja v primerjavi s strinjanjem (Carli 1989). Rezultati so pokazali, da so ženske v večji meri izkazovale strinjanje in moški več nesoglasij, kar kaže na večjo neposrednost s strani moških. Vendar pa je na razlike med spoloma vplival spol drugega partnerja. Moški so izkazovali več nesoglasij, kadar so komunicirali z drugim moškim in ženske so se strinjale več, kadar so bile v interakciji z drugimi ženskami. Očitno so želeli ustrezati obnašanju njihovih partnerjev, kar se je rezultiralo v bolj stereotipno moškem obnašanju v moških parih in bolj stereotipnem obnašanju v parih žensk.

V ponovitvi te raziskave, so osebe dali v pare z osebami, ki so bile usposobljene za izražanje bodisi strinjanja ali neposrednega nestrinjanja med razpravljanjem skupine (Carli 1998). Namen raziskave je bilo ugotoviti, ali je do razlike med spoloma v prejšnji raziskavi prišlo zaradi spola drugega partnerja ali zaradi partnerjevega vedenja. Rezultati so potrdili, da so osebe želele ustrezati svojim partnerjem v interakciji s količino strinjanja ali nestrinjanja. Bolj pomembno pa je, da so osebe povečale količino nestrinjanja pri odzivu na žensko partnerico, ki se z njimi ni strinjala, kot na moškega partnerja, ki se prav tako ni strinjal. Poleg tega so izražali bolj odkrito sovraštvo proti ženskam, ki se niso strinjale, kot proti moškim, ki se niso strinjali. Ti rezultati kažejo, da tako dolgo, dokler se ženska obnaša na pričakovan način, je prijetna in se s sogovornikom strinja, do takrat bodo drugi uporabljali prijetne strategije, ko se ženska ne obnaša na pričakovan način, pa se odzovejo z veliko bolj neposredno in agresivno strategijo vpliva, kot bi jo uporabili pri moškem.

2.5.3 PREMAGOVANJE DVOJNIH MERIL

Eden od načinov s katerim bi ženske lahko premagale vsaj nekaj upora skupine v odnosu do njenega vplivanja je dokazovanje jasne predanosti skupini in zmanjševanje lastnih interesov (Lockheed in Hall 1976). Glede na to je jasno, da posredne oblike vplivanja bolje služijo temu namenu. V splošnem bi posredne strategije, še posebej pa tiste, ki izražajo strinjanje, družabnost in toplino, morale omogočiti ženskam, da vplivajo na druge. Moški po drugi strani lahko vplivajo na druge brez ovir, tako neposredno kot s prikazovanjem pristojnosti, če želijo, pa lahko uporabljajo milejše strategije. In prav tu se pojavi problem dvojnih meril.

Številne raziskave so pokazale, da prikazovanje pristojnosti, neposrednosti ali avtoritet, ženski vpliv zmanjšuje in po drugi strani izboljšuje ali nima nobenega vpliva na moško vplivanje. V raziskavah dejanskih managerskih iskalcev zaposlitve, je bilo za moške kandidate priporočeno, da uporabljajo neposredne in samozavestne strategije, medtem ko za ženske kandidatke enake strategije niso bile tako zaželeno (Buttner in McEnally v Carli 1999). Druge raziskave opravljene v organizacijah so pokazale, da vodilni reagirajo bolj pozitivno na neposredne strategije vpliva s strani podrejenih moških kot s strani podrejenih žensk (Tepper in drugi v Carli 1999).

Čeprav nekatere raziskave opravljene na študentih/-tkah, niso razkrile predsodkov do žensk, ki so uporabljale neposredne strategije vpliva, pa je večina raziskav pokazala, da je ženski vpliv ob uporabi neposrednih strategijah manjši, kot ob uporabi relativno posrednih strategij. Zlasti moške je možno prepričati bolj, kadar neposredne in agresivne strategije uporabljajo moški kot kadar jih uporabljajo ženske (Burgoon in drugi 1983). Raziskave so pokazale, da so v skupinskih diskusijah, kjer razpravljajo o problematičnih tematikah, tiste ženske ki izražajo neposredno nestrinjanje manj vplivne od tistih, ki se strinjajo; moški so na drugi strani enako

vplivni ne glede na izbrano strategijo vpliva (Carli 1998). V interakciji med moškimi in ženskami dosežejo več vpliva tisti moški, ki uveljavljajo svojo avtoriteto s prikazovanjem vizualne dominanc; nasprotno pa ženske z vizualnim izkazovanjem dominanc dosežejo manj vpliva, kot tiste, ki take dominanc ne kažejo navzven (Carli 1999). Dvojnost meril so prikazale tudi raziskave v skupinskih "iz oči v oči" interakcijah. Zaznana kompetentnost se bolj povezuje z moško sposobnostjo vplivanja na druge; kompetentni moški ima večji vpliv kot manj kompetentni, enako pa ne velja za kompetentne ženske saj le te ne dosežejo večjega vpliva kot manj kompetentne ženske (Carli 1999). Potemtakem imajo neposredne, kompetentne in samozavestne strategije velik vpliv le, če jih izvajajo moški.

Izvedena je bila tudi raziskava, ki je želela preučiti nadaljnje učinke uporabe različnih strategij vpliva in v kateri so proučevali odzive na kompetentne, dominantne na eni strani in podrejene, tople in pristojne udeležence raziskave (Carli 1995). Glede na predhodne ugotovitve in nižje ravni legitimne moči žensk, je bilo pričakovati, da bodo kompetentne ženske manj vplivne kot kompetentni moški in tudi manj vplivne kot tople in kompetentne ženske. Rezultati so pokazali, da niti moški niti ženske niso dosegale visokega vpliva, kadar so uporabljali dominantne ali podrejene strategije. Podrejeni govorci so bili ocenjeni kot nesposobni, dominantni pa kot nevšečni in grozeči.

Kot boljši način doseganja vpliva se je izkazalo prikazovanje kompetentnosti in toplote. Kompetentni moški in ženske so v enaki meri vplivali na pripadnice ženskega spola, moški pa so bili pod večjim vplivom s strani kompetentnih moških. Kompetentnost je bila neučinkovita pri ženskah, kadar so imele relativno nizko legitimno moč, to je, kadar so bile v interakciji z moškimi. Ženskam je primanjkovalo legitimnosti kadar so bile v interakciji z moškimi, četudi so imele enako količino strokovne moči. Zanimivo je, da so na moške vplivale kompetentne ženske vse dokler so izkazovale toplino. Moški so tako bili bolj pod vplivom tople kompetentne

ženske, kot samo kompetentne (Carli 1995). Te ugotovitve nakazujejo, da bi morale ženske- še posebej kadar so v interakciji z moškimi-, kombinirati kompetentnost in toplino, saj bi s tem premostile upiranje njenemu vplivu. Podobne rezultate so dobili tudi v drugih raziskavah. Podatki pridobljeni na študentih/-tkah so pokazali, da kadar ženska uporablja topel kooperativni stil vpliva na moške bolj, kot tiste ženske, ki takšnega stila ne uporabljajo (Ridgeway v Carli 1999).

Vplivanje žensk na moške pa se poveča tudi v situacijah, kadar imajo moški od ženske kompetentnosti koristi. Če ima moški možnost prejema denarne ali kake druge korist, je bolj verjetno, da se bo prej zanesel na mnenje bolj kompetentne, kot na mnenje manj kompetentne ženske (Shackelford in drugi v Carli 1999).

Čeprav imajo moški večjo količino legitimne moči kot ženske, pa jim to še ne daje pravice, da se obnašajo dominantno. Raziskave so pokazale, da nadvlada praviloma ne vodi do družbenega vpliva, razen če člani skupine s tem kaj pridobijo (Carli 1995). Ljudje ne marajo dominantnih posameznikov in se vplivom takih posameznikov upirajo. Zato lahko celo posamezniki z visokim statusom in visoko legitimno močjo le malo dosežejo s prikazovanjem nadvlade. Raziskava je pokazala, da so bili tisti člani fakultete, ki so jih študentje označili kot uporabnike prisil, s strani študentov smatrani kot nezanesljivi in neverodostojni (Carli 1999).

Glede na opazne razlike v družbeni moči se ženskam priporoča, da uporabljajo manj neposrednih in samozavestnih strategij vpliva in se bolj osredinjajo na medosebno toplino in strinjanje, če želijo doseči vpliv. To pa ne velja v okoliščinah, kadar imajo ženske višjo raven strokovne in legitimne moči v razmerju do moškega. Takšen primer predstavlja ženska z višjim statusom in večjimi prihodki kot njen partner.

Ena od pomembnih ugotovitev raziskav Linde L. Carli (1991, 1995, 1998, 1999) je, da se tako moški kot ženske poskušajo izogibati negativnim in agresivnim strategijam in

jih uporabljajo kot zadnjo možnost. Čeprav raziskave omenjene prej dokazujejo o obstoju spolnih razlik v uporabi neposrednih in posrednih strategij vpliva, pa tudi kažejo, da se tako moški kot ženske raje poslužujejo uporabo bolj neposrednih strategij, preden se zatečejo k bolj posrednim. Razlika med spoloma potemtakem ne bi smela biti toliko v načinu strategije, ki jo moški ali ženske uporabljajo, temveč bolj v tem, kdaj in kako pogosto se jo uporablja. Raziskave so pokazale, da relativno močni ljudje poročajo o uporabi bolj neposrednih strategij od manj močnih posameznikov. Večja posrednost žensk je jasno povezana z relativno nizko ravni strokovne in legitimne moči.

2.5.4 DRUŽBENA MOČ IN KOMUNIKACIJA

Pri raziskovanju razlik med spoloma v komunikaciji na področju družbene moči, raziskave ugotavljajo večje uveljavljanje statusa, dominantno in negativno komunikacijo pri moških in več sodelovanja, tople in podporne komunikacije pri ženskah (Carli in Bukatko 2000). Moški bolj kot ženske uporabljajo visoko raven vizualne dominance, ki je povezana z močjo in statusom in se izračuna kot razmerje med količino časa ko ljudje ohranjajo očesni stik medtem ko govorijo in razmerje med količino časa, ko ohranjajo očesni kontakt medtem, ko poslušajo druge. V primerjavi z ženskami, moški pogosteje ignorirajo komunikacijo drugih in posredovane nasvete. Meta analitični pregled je pokazal, da moški v večji meri prekinjajo druge in to zlasti pri pogovorih, pri katerih je potrebno priti do nekega zaključka (Anderson in Leaper 1998).

Dva meta analitična pregleda v zvezi s komunikacijo sta ugotovila razlike med moškimi in ženskimi voditelji. V primerjavi z moškimi voditelji so ženske voditeljice pokazale bolj demokratičen način vodenja, več spodbujanja pri sodelovanju podrejenih in njihovo vključevanje v odločitve, medtem ko so moški prikazovali bolj avtokratičen stil, odvracanje sodelovanja podrejenih v korist uveljavljanja svojega

nadzora in oblasti (Eagly in Johnson 1990). Ženske voditeljice kažejo višjo raven transformacijskega vodenja kot njihovi moški kolegi, ki v splošnem izvajajo transakcijsko vodenje. Transformacijsko vodenje se sklicuje na uveljavljanje avtoritete preko nagrad in kaznovanja podrejenih. Dokaze o ženski komunalnosti pa najdemo v njihovi težnji, da so bolj tople, odprte in da bolj podpirajo druge.

Meta-analize so razkrile zmeren vpliv spola na smejanje in majhen učinek na samozkrivanje (Dindia in Allen v Eagly in drugi 2000) in dokazujejo, da se ženske smejiijo več, prav tako pa razkrijejo tudi več osebnih podatkov, kot jih moški. Poleg tega med poročenimi pari, študenti in zaposlenimi na univerzi (Hall in drugi 2001) ženske vložijo več truda za vzdrževanje pogovora z drugimi, druge spodbujajo pri govorjenju s prikimavanjem ali z verbalnim potrjevanjem govora drugih (to je, z dajanjem minimalnih verbalnih odzivov, ki ponazarjajo strinjanje kot so "ja", "mm" in "hmm").

Čeprav je omiljen govor razumljen kot znak pomanjkanja moči, pa lahko ponazarja komunalnost (angl. communality) in deluje kot sredstvo, ki pritegne sogovornike v pogovor, kar posledično izboljša govornikov vpliv (Carli 1990). Doreen S. Geddes (v Carli in Bukatko 2000) je poročala, da so podrejeni zaposleni, katerih vodstvo uporablja zmerno ublažen govor, bolj zadovoljni kot tisti, katerih vodstvo uporabljala veliko ublaženega govora ali nič.

Pogosto se je trdilo, da ženske komunicirajo na bolj omiljen in oklevajoč način, ki vključuje oklevanja ("mislim da", "mogoče", "nekako tako"), odrekanje strokovnemu mnenju (ustrezati drugim mnenjem z izjavami "morda se motim, toda ..." ali "to je morda neumno, toda..."), ali dodajanje vprašanj k izjavam ("to je pomembno, se ti ne zdi?") (Carli 1990). Čeprav študije dosledno ne poročajo o spolnih razlikah v omiljenem govoru in ga odkrijejo tudi med moškimi (Mulac in Bradac 1995), pa v

večini velja, da je omiljen govor bolj značilen za ženske. Zato bolj pogosta uporaba omiljenega govora žensk reflektira večje nagnjenje h komunalnosti.

Čeprav se razlike med spoloma v komunalnem (angl. communal) in omiljenem govoru (angl. agentic speech) skladajo s stereotipi o tipičnem moškem in ženskem obnašanju, pa so bile spolne razlike dokazano odvisne od različnih situacijskih dejavnikov, to je ali se komunikacija pojavi v mešanih skupinah ali skupinah istega spola. Raziskava Mariannne LeFrance in kolegov (v Carli 2006, 72) je pokazala, da tako moški kot ženske izkazujejo več topline ženskam kot moškim. Meta-analitične raziskave so pokazale, da se ljudje bolj nasmihejo ženskam kot moškim. Čeprav so bile spolne razlike v interakciji odkrite tako v mešanih skupinah kot v skupinah enakega spola, pa so številne raziskave odkrile močnejše razlike v interakciji skupin enakega spola, kjer je bila značilna višjo stopnja pozitivnega vedenja in nižja stopnja vedenj usmerjenega v ženske partnerice (Carli 1989).

Višjo stopnja komunalnosti v prid ženskam je razkril tudi meta-analitičen pregled spolnih razlik v samo-razkrivanju (Dindia in Allen v Eagly in drugi 2000), v katerem so moški in ženske več osebnih stvari zaupale ženskam.

Judith A. Hall (v Eagly in drugi 2000) je ugotovila, da so bili prijetni in topli glasovi značilni za pogovore med ženskami, ki so se obnašale podobno tudi v skupini mešane interakcije. Linda L. Carli (1990) je poročala o verbalni podpori, ki izraža spodbudo in nastaja bolj pogosto v interakcijah med ženskami in najmanj pogosto med moškimi in brez razlik med spoloma v interakciji mešano spolnih skupin.

Če so bile razlike med spoloma v izražanju topline bolj izrazite v interakcijah istega spola, kar odraža večjo toplino do žensk, pa so bile razlike med spoloma pri blažitvi in prevladi bolj izrazite v mešano spolnih interakcijah in odražajo večjo blažitev in manj uveljavljanja prevlade do moških. Spolne razlike v olajševalnem govoru (Carli

1990) in vizualni dominanci so bile v večini izražene v interakcijah mešanega spola. Moški in ženske uporabljajo večjo blažitev in manj vizualne dominance do moških kot do žensk. Tudi druge raziskave so pokazale, da moški govorijo na bolj umirjen način, kadar govorijo z drugimi moškimi (Sayers in Sherblom 1987).

Da ljudje spremenijo način komuniciranja glede na spol osebe s katero so v interakciji morda temelji na njihovi presoji, kako se bo njihov sogovornik vedel v tej situaciji, kakšno obnašanje pričakujejo od samega sebe in kakšna bo njihova lastna relativna moč v tej interakciji. Zlasti nagnjenje h komuniciranju na bolj omiljenem in manj dominanten način do moških, odraža višji status in moč v primerjavi z ženskami.

V splošnem imajo moški večjo količino moči kot jo ženske, še posebej legitimne moči, ki izhaja iz posedovanja družbenih vlog, ki zahtevajo avtoriteto (delo na visokem položaju). Moški posedujejo tudi več strokovne moči, kar izhaja iz zaznavanja, da imajo več strokovnega znanja in so bolj usposobljeni (Carli 1999).

Raziskave kažejo, da legitimna moč lahko vpliva na razlike v komunikaciji moških in žensk. V raziskavah parov v romantičnem razmerju, ne glede na spol, je bilo ugotovljeno, da je partner, ki je imel v odnosu več moči, drugega prekinjal v večji meri, kot partner z manj moči (Kollock in drugi v Carli 2006). Primerljivi rezultati so bili ugotovljeni tudi v organizacijah, kjer so posamezniki, ki so bili na vodstvenih položajih, govorili več kot tisti, ki so jim bili podrejeni in kjer so tisti z nižjo formalno izobrazbo pri komuniciranju bolj popuščali, kot tisti z višjo (O'Barr v Carli 2006).

Raziskave so pokazale, da lahko tudi strokovna moč vpliva na razlike v komunikaciji med spoloma. Linda M. McMullen in Deborah D. Pasloski (v Carli 2006) sta ugotovili, da so ženske manj previdne pri izražanju svojih idej, kadar dobro poznajo tematiko. John F. Dovidio in njegovi kolegi so odkrili, da so tako moški kot ženske povečali svojo vizualno dominanco do drugega spola, kadar so opravljali naloge, ki

so bile značilne za njihov spol (Dovidio in Brown v Carli 2006). Druga raziskava je pokazala, da spolnih razlik v vizualni nadvladi pri moških nalogah ni bilo, kadar so ženske dobile posebna usposabljanja za izboljšanje svojega strokovnega znanja za izvedbo te naloge.

Razlike med spoloma pri delu je tako možno zmanjšati s tem, da se ženskam nudi povratne informacije in se jim razloži, da imajo možnost dobre izvedbe naloge (Wood in Karten v Carli 2006) ali da se jim ponudi dodatne poskuse pri opravljanju nalog (Lockheed in Hall 1976). Te ugotovitve kažejo, da tipične spolne razlike v agentični komunikaciji izhajajo iz prednosti moških v moči in avtoriteti, vendar pa se jih da zmanjšati.

Razlike med spoloma v komuniciranju so posebej pomembne za razumevanje družbenega vpliva. Kathleen M. Propp (v Carli 2006) je ugotovila, da je za informacijo predstavljeno s strani moškega šestkrat večja verjetnost, da bo vplivala na skupinsko odločitev, kot enaka informacija predstavljena s strani ženske. Številne študije so pokazale, da tako moški kot ženske vplivajo na druge bolj, kadar komunicirajo na spolno stereotipen način (Burgoon in drugi; Buttner in McEnally v Carli 2006). Prikazovanje vizualne dominace povečuje vpliv moških, vendar zmanjšuje vpliv žensk.

Raziskave pa kažejo na resne posledice, kadar norme spolnih vlog kršijo ženske, kot kadar jih moški. Raziskava Jamesa E. Driskell in kolegov je razkrila večjo nenaklonjenost do neverbalno dominantnih žensk kot do neverbalno dominantnih moških, in dejansko prednost manj dominantnih moških pred nizko dominantnimi ženskami (Copeland in drugi v Carli 2006). Linda L. Carli (1998) je ugotovila, da so bili moški enako vplivni in prijetni ne glede na to ali so izrazili strinjanje ali nestrinjanje, po drugi strani so ženske, ki so izkazovale nestrinjanje posledično uveljavile manjši vpliv in bile ocenjene kot manj simpatične. Očitno je, da je dominantna, oblastna, neposredna ali celo le kompetentna komunikacija posebej

problematična za ženske. Tako imajo ženske za razliko od moških na voljo ožji repertoar vedenj za pridobitev družbenega vpliva.

Ženske pa se morajo izogibati tudi samopromociji. Če samopromocija koristi moškim, za ženske to ne velja. Laurie A. Rudman (1998) je ugotovila, da so bile samopromocijske ženske v splošnem manj vplivne in manj simpatične.

Komunalno obnašanje žensk je priporočljivo tudi za ženske na vodstvenih položajih. Glede na meta analitične ugotovitve so ženske vodje ocenjene slabše kot njihovi kolegi, kadar vodijo na avtokratičen način (Eagly in drugi 1992). Tako se morajo ženske bolj kot moški, držati svojih tradicionalnih spolnih vlog, če želijo premagati odpor do njihovega vpliva.

V študiji primerjave družbenega vpliva govorcev, ki so uporabljali omiljen govor je Linda L. Carli (1990) ugotovila, da so ženske, ki so uporabljale omiljen govor imele večji vpliv na moško in manjšega nad ženskim občinstvom. Moški govorici so bili enako vplivni tako pri moških kot ženskah, ne glede na to, kako so govorili. Moški udeleženci so poročali, da je bila neposredna ženska bolj sposobna, vendar manj simpatična. Martha Foschi (1996) je opravila raziskavo, v kateri so zmanipulirali kompetentnost moških in ženskih kandidatov za službo. Študentom/-tkam so dali na voljo, da za delo izberejo moškega, žensko ali nobenega. Ženske so raje najele kandidata z boljšimi akademskimi ocenami in to ne glede na spol; moški pa so raje najeli boljšega kandidata, kadar je bil ta moški in raje niso izbrali nobenega, kot da bi izbrali superiorno žensko.

Čeprav se zdi, da se moški na splošno bolj upirajo ženskemu vodenju in vplivu, pa obstajajo dejavniki, ki ta odpor omilijo. Na splošno, se moški manj upirajo vplivanju žensk, kadar pričakujejo, da bodo od njenega vpliva kaj pridobili. Na moške tako bolj vplivajo kompetentne kot manj kompetentne ženske, vendar samo takrat, kadar jim njihove ideje pomagajo doseči nek cilj, kot je pridobiti denar ali kako drugo nagrado

(Shackelford v Eagly in drugi 2000). Na moške pa tudi bolj vplivajo kompetentne ženske kot manj kompetentni moški, kadar jim ženska lahko pomaga pri izboljšanju naloge ali pri dosegu cilja.

3 NEVERBALNA KOMUNICIJA

Beseda komunikacija izhaja iz glagola komunicirati, ki pomeni posvetovati se, razpravljati, vprašati za nasvet. Kako opisati nekaj, kar pogosto počnemo?

Franc Lorbek (v Možina in drugi 1998, 23) je pričel razlago s citatom Millarda M. Shammana, ki pravi, da komunikacija "v bistvu obsega izmenjavo misli, občutkov, razumevanja, zaznavanja" in s citatom Jannet Wright, ki opredeljuje komuniciranje kot "proces prenosa mnenja med posamezniki" (Fleming in drugi 1997, 142). Stane Možina nadaljuje, da je "komuniciranje proces prenašanja informacij z medsebojnim sporazumevanjem", saj "se v komuniciranju odvija proces vzpostavljanja stikov in oblikovanja vzdušja razumevanja dveh oseb" (Možina in drugi 1998, 23).

Bolj populistično oblikovana definicija komunikacije bi bila lahko torej, da je komunikacija prenos sporočil od pošiljatelja (komunikatorja, govorca) do prejemnika (poslušalca, sogovornika). Sporočila, ki si jih posredujejo sogovorniki v medsebojni interakciji (odnosu) so verbalna (besedna, jezikovna) in neverbalna (nebesedna, nejezikovna).

Besedni govor običajno spremljajo tudi gibi telesa. Kako pomembni so neverbalni znaki pri razumevanju sporočila dokazuje tudi raziskava Alberta Mahrabiana in Susan Ferris z naslovom "Povzetek o razhajanju vedenja v neverbalni komunikaciji" (Mahrabian in Ferris 1967, 248-252). Izkazalo se je, da pri javnem nastopanju odigra glavno vlogo vtis govornice telesa - 55 %, 38 % barva glasu in samo 7 % vsebina predavanja – besede. Iz tega lahko sklepamo, da sta govornica telesa in glas tista elementa, ki močno vplivata na učinek in pomen naših besed (O'Connor in Seymour 1996, 39-42). Čustveno sporočilo besed pogosto razumemo šele v povezavi z višino,

barvo, tonom in jakostjo glasu, prepoznamo ga po drži telesa, gibih in mimiki, ki te glasove spremljajo. Človekova komunikacija poteka torej prek več kanalov hkrati. Sonja Žorga (1990, 164) je v kontekstu transakcijske analize podala delitev petih kanalov:

- verbalnega (besedilo, njegova vsebina);
- glas (globina, višina, intenziteta, hrapavost, barva, ...);
- izraz obraza (človek reagira na izraz obraza kot celoto);
- gibe v smislu mikrovedenja;
- položaj telesa.

Komunikacija je torej zaznavanje na razumski in čustveni ravni, kako sprejmemo informacijo in jo nato navzven in navznoter interpretiramo. Komunikator s podajanjem informacije oddaja vrednost informacije, čustva, spoznavanja, ideje, pomisleke, žalost ali srečo. Da je komuniciranje uspešno in mogoče, morajo imeti partnerji pri komuniciranju enak ali vsaj podoben kod sporočanja. Sporočila, ki si jih izmenjujemo med seboj, so lahko besedne narave, nebesedni simboli, geste, izrazi mimike itd. (Ule in Kline 1996, 24).

Termin "neverbalna komunikacija" sta v znanstveni terminološki prostor vnesla Jurgen Reusch in Weldon Kees (v Kovačev 1997, 131). Starkey Duncan (1969, 21) navaja predvsem dva vira informacij o govornici telesa: antropološke in psihološke študije. Izsledki študij se vsebinsko precej razlikujejo, saj imata obe znanstveni disciplini različni bazični orientaciji. Medtem ko se antropološka veja osredinja predvsem na zgradbo različnih kodov in jih skuša analizirati, se psihološka veja osredinja na določitev temeljnih spremenljivk kot najpogostejši vplivni dejavnik medosebne (ne)verbalne komunikacije.

3.1 OSNOVNE OPREDELITVE

Težavno je podati enotno definicijo neverbalnega komuniciranja, kar potrjuje tudi Asja Nina Kovačev (1997, 129-130), ko pravi, da "se je poskušala večina avtorjev tem problemom izogniti in nadomestiti uvodno opredelitev neverbalne komunikacije v svojih delih s klasifikacijami njenih oblik, t.j. z naštevanjem nelingvističnih znakov, ki imajo lahko kakršno koli komunikativno vrednost (izrazov obraza, pogledov, gibov, načinov uporabe prostora in para-verbalnega vedenja), ter z njihovo kategorizacijo."

O neverbalnem komuniciranju govorimo, ko način komuniciranja ne vsebuje besed ali simbolov, ki besede nadomeščajo. Več ali manj je naša neverbalna govorica nezavedna. Pri neverbalni komunikaciji ne uporabljamo besed, temveč slike, logose, govorico telesa, načine sedenja in drugo (McGraw-Hill 2004, 3).

Ko govorimo o neverbalnem komuniciranju, mislimo na vsa nebesedna sporočila, ki so namenjena kateremu koli človeškemu čutu. Govorica telesa obsega veliko različnih izrazov. Nov način komuniciranja pravi, da je treba temeljito spremljati obrazno mimiko, telesno govorico, glas in ne nazadnje besede, ki so bile povedane. Odgovoriti pa je treba na tisto, kar smo videli, slišali in občutili. Zavedati se je potrebno tudi dejstva, da se pomen naših besed ne kaže pri sogovorniku enako kot pri nas in da ima sogovornik lahko popolnoma drugačne predstave od nas (Greene 1991, 8-9).

Pri neverbalnem komuniciranju uporabljamo za posredovanje informacij znake, ki omogočajo le približno, posredno ali preneseno predstavo. Označuje vse vidike komunikacije, ki se oblikujejo brez verbalne kode, to je brez besede (Možina, Tavčar in Kneževič 1998, 75). Neverbalno komunikacijo avtorji delijo na:

- **Kinetična komunikacija** - nanaša se na gibanje telesa in vključuje geste, obrazno ekspresijo, položaj telesa, usmerjanje pogleda in očesni stik.
- **Paralingvistična komunikacija** - opredeljuje različne variacije pri izgovarjanju glasov v govoru, nanaša pa se tudi na druge spremljevalne glasove.
- **Proksemična komunikacija** - to je komunikacija s pomočjo uporabe prostora. Vsaka oseba z identifikacijo svojega osebnega prostora in uporabo okolja, v katerem živi, vpliva na svojo sposobnost sprejemanja in pošiljanja informacij.
- **Druge vrste komunikacije** - posebne vrste komunikacijskih znakov, ki jih ne uvrščamo med doslej naštetе oblike neverbalne komunikacije so: razne oblike telesnega dotika (rokovanje, trepljanje,...), vonj, zunanji videz, način opravljanja raznih opravil.

James Poon Teng Fatt (1999, 1-4) je v svojem sestavku "Ne gre za to, kaj poveš, temveč kako to poveš – neverbalna komunikacija" dejavnike neverbalne komunikacije razdelil v pet poglavitnih kategorij: očesni stik, gestikulacija, paralingvistično izražanje, drža, celotna obrazna ekspresija.

Raziskovalci neverbalne komunikacije poizkušajo na različne načine poiskati določene znake, po katerih bi lahko prepoznali neverbalno posredovano sporočilo. Obstojata mnogo knjig, v katerih so ti znaki opredeljeni, vendar jih nikakor ni moč jemati posamezno, temveč vselej v povezavi. To pa terja veliko znanja in veščin prepoznavanja. Različne kategorije neverbalnega komuniciranja so naslednje:

- para-lingvistika,
- stik z očmi / pogledom,
- mimika (izrazi obraza),
- drža telesa,
- gestikulacija (kretnje, roke, noge),
- dotik,
- proksemika (gibanje in položaj človeka v prostoru, hoja, sedenje),

- prvi vtis,
- obleka,
- barva,
- čas,
- razvrščanje sedežev v prostoru.

Neverbalno komuniciranje je še veliko širše, saj je lahko katera koli stvar, izraz ali kaj drugega, pomembno neverbalno sporočilo. Neverbalno komuniciranje se kaže na mnogo načinov in vsak njen del ima pomembno sporočilo. Oseba opravi veliko različnih podzavestnih kretenj, kažejo pa se tudi drobne stvari, za katere bi lahko zmotno menili, da nimajo nikakršnega pomena. Ljudje vseskozi na različne načine izkazujejo svoj status, položaj v družbi, premožnost in svoje osebne lastnosti. Skupek teh lastnosti se kaže skozi različne signale neverbalnega komuniciranja.

In kakšne so razlike v neverbalnem komuniciranju med spoloma?

Različni avtorji, kot so Inge K. Broverman, Donald M. Broverman, Susan Raymond Vogel, Frank E. Clarkson in Paul S. Rosenkrantz (v Briton in Hall 1995) se strinjajo, da so moški v splošnem razumljeni kot instrumentalni, usmerjeni v delo, agresivni, dominantni in glasni (Antill 1987). Ženske se smatrajo kot čustvene, mile in občutljive do drugih (Antill 1987), toda tudi pasivne in klepetave (Zammuner 1987). Raziskovalci menijo, da zaznane razlike med spoloma v komunikaciji odsevajo splošne zaznave o spolnih razlikah. Ženske naj bi tako več govorile, bile boljše poslušalke od moških, bolj naj bi se zavedale čustev drugih, te lastnosti naj bi se odražale tudi v njihovi telesni govorici in pri načinu komuniciranja (Briton in Hall 1995).

Medsebojna komunikacijo sestavljajo tako verbalni kot neverbalni elementi. Spolne razlike pa so značilne za obe vrsti komunikacije. Ženske in dekleta naj bi bile boljše v

govornih sposobnostih, resnica pa je, da obstajajo le majhne spolne razlike v kognitivnih sposobnosti, vključno z matematiko in govornimi spretnostmi. Te razlike so splošno dojete za mnogo večje kot dejansko so (Briton in Hall 1995).

Kakšna so prepričanja moških in žensk o razlikah v neverbalni komunikaciji? Ali te razlike dejansko obstajajo ali so le posledica spolnih stereotipov bom poskušala ugotoviti v nadaljevanju.

3.2 PREPRIČANJA O ŽENSKI IN MOŠKI NEVERBALNI KOMUNIKACIJI

V zahodni kulturi je sprejemljivo, oziroma celo spodbujeno, da se dekleta in ženske čustveno izražajo. Pričakovanja za moške spolne vloge so drugačna. Naučeni so da potlačijo večino čustev, saj naj bi to veljalo za smotrno moško obnašanje (Brody in Hall 1993). Prav zato lahko moški dojemajo neverbalno komunikacijo čustev kot razmeroma nepomembno, medtem ko ženske vidijo neverbalno izražanje vredno njihove pozornosti.

Cheris Kramer (1977) je v raziskavi o stereotipnih prepričanjih o verbalnih spolnih razlikah odkrila nekaj prepričanj o spolnih razlikah v neverbalnem obnašanju. Ženske naj bi se tako smehljale več kot moški, pri izražanju svojih idej naj bi v večji meri uporabljale roke in obrazno izražanje, bile pa naj bi tudi bolj zavzete poslušalke. Moški se smatra za glasnejše in manj klepetave od žensk.

Ker naj bi neverbalno komunikacijo po prepričanjih bolj uporabljale ženske sta Nancy J. Briton in Judith A. Hall (1995) v raziskavi skušali ugotoviti, ali se ženske zato bolj zavedajo zaznanih spolnih razlik kot moški. Raziskava je bila zasnovana za merjenje spolnih prepričanj o ženski in moški neverbalni komunikaciji, njen cilj pa je bil določiti nespornost teh prepričanj.

Ugotovili sta, da so tako moški kot ženske, ženske označili kot bolj spretni, izkušene in zavzete komunikatorke. Moški so bili označeni kot manj spretni, manj izkušeni, nervozni in glasni. Takšno dojemanje pa je združljivo z stereotipom, da so ženske bolj čustvene in občutljive do drugih ter dobre poslušalke.

Odkrili sta, da so ženske drugim pri polovici neverbalnih spremenljivk pripisale višjo raven spretnosti. Avtorici poudarita, da je to možna posledica visokih ocen, ko so ženske ocenjevale druge ženske in pri tem ponujata več interpretacij. Prvič, da so ženske pretiravale pri ocenjevanju družbeno pričakovanih neverbalnih spremenljivk pri ocenjevanju svojega spola. Strinjata se, da je ta interpretacija vprašljiva, saj takšno nagnjenje k družbeno pričakovanim kategorijam ni bilo opaženo pri moških. Čeprav so kategorije, ki se jim pripisuje čustvenost na videz družbeno določene (prepoznavna obraza, izrazitost obraza in glasu), ostala vedenja niso bila tako pozitivno ocenjena. Nasmihanje in smejanje lahko pomenita različne stvari glede na situacijo v kateri se vedenje oziroma komunikacija odvija. Lahko izražajo užitek, sproščenost ali simpatijo, po drugi strani pa so lahko znaki nervoze, ustrežljivosti ali popuščanja. Podobno lahko strmenje ali komuniciranje z nekom na kratki razdalji nakazuje na naklonjenost in intimno vpletenost, lahko pa kaže na vdiranje v zasebnost. Situacija v kateri poteka komunikacija je izredno pomembna pri interpretaciji neverbalnih spremenljivk (Briton in Hall 1995).

Druga možna razlaga visokih ocen v žensko-ženskih vlogah je samoocenjevanje. Ko ženske ocenjujejo ženske, ne ocenjujejo samo drugih žensk, temveč tudi sebe. Avtorici poudarita, da je potemtakem njihovo ocenjevanje točno, opozorita pa, da se podoben učinek ni pojavil, ko so moški ocenjevali druge moške. Podatki v raziskavi so pokazali, da so moški dosegli višje ocene od žensk v naslednjih spremenljivkah: so nezgovorni, prekinjajo druge, ima nemirne roke in noge, uporabljajo "um" in "ah", govorijo glasno. Moško-moška celica pri teh spremenljivke ni bila zvišana. Nasprotno, ženske so v primerjavi z moškimi ocenile moške višje v treh

spremenljivkah: govori glasno, prekinja ostale in ima nemirne noge in roke. Avtorici razlagata, da obstaja možnost, da moški niso želeli priznati, da so ta obnašanja za njih bolj pogosta kot pri ženskah. Pri interpretaciji obnašanj pa moramo biti pozorni na kontekst v katerem se zgodijo. Govoriti glasno ali prekinjati druge lahko vidimo kot brezobzirno v nekaterih okoliščinah, lahko pa ga razumemo kot samozavestno in vplivno (Briton in Hall 1995).

Tretja možnost po mnenju Nancy J. Briton in Judith A. Hall je, da visoke ocene žensk drugim ženskam nakazujejo na to, kako se ženske obnašajo kadar komunicirajo med seboj. Kadar so ženske v interakciji z ženskami, je opaziti višje število neverbalnih obnašanj. Ženske menijo, da je za njihov spol značilna visoka količina smehljanja in strmenja, ter komunikacija na bližji razdalji. Raziskave so pokazale, da se v ženski dvojici resnično zviša stopnja teh vedenj (Hall 1984). Avtorici zaključita, da se višje število ponavljajočih vedenj v žensko-ženski dvojici pojavlja zato, ker naj bi bile ženske boljše v pošiljanju in prejemanju sporočil. Trdita, da obstaja velika verjetnost, da so bile ženske natančne pri pripisovanju visokih ocen ženskam pri sposobnosti kodiranja in odkodiranja, kot tudi pri ostalih spremenljivkah pri katerih so žensko-ženske celice izstopale (Briton in Hall 1995).

Nancy J. Briton in Judith A. Hall pravita, da se mišljenje o spolnih razlikah v neverbalnem obnašanju in izkušnjah ne razlikujejo od spolnih stereotipov za ostale oblike komunikacije. Ženske so bile smatrane kot bolj izkušene in bolj vključene v neverbalno komunikacijo, kar je združljivo s splošno sprejetimi stereotipi o spolih (npr. da so ženske bolj zavzete za medosebne odnose). Ženske so druge ženske dojele kot bolj vpletene in bolj ekspresivne. To bi lahko nakazovalo na pristransko ocenjevanje, vendar pa je bolj verjetno, da so bile ocene posledica točnega zaznavanja resnične žensko-ženske interakcije (Briton in Hall 1995).

Številne druge študije potrjujejo, da sta si oba spola bolj podobna kot različna pri načinu komuniciranja (Anderson in Leaper 1998; Canary in Dindia 1998, 2; Wood in Dindia 1998, 23). Edino področje, ki se nanaša na govorico telesa in kjer se ženske in moški razlikujejo v večji meri je sposobnost čustvovanja in zaznavanja telesne govorice. Glede na številne raziskave, ženske zaznajo in interpretirajo telesno govorico bolje od moških (Anderson in Leaper 1998, 420-422). Različni raziskovalci trdijo, da imajo ženske "žensko intuicijo": prirojena sposobnost, ki jim omogoča, da razberejo telesno govorico bolje kot moški. Nekateri raziskovalci so tudi mnenja, da imajo ženske, ki so vzgojile otroka močnejšo intuicijo zaradi posebne vezi med materjo in otrokom. In prav v tem odnosu, med otrokovimi zgodnjimi leti, se ženske naučijo, kako se zanesti na govorico telesa (Anderson in Leaper 1998).

V naslednjem poglavju si bomo pogledali kako kultura vpliva na neverbalna vedenja in ali obstajajo univerzalni čustveni izrazi, ki so skupni vsem ženskam in moškim tega sveta.

3.3 KULTURA IN NEVERBALNA KOMUNIKACIJA

Kulturo lahko opredelimo na številne načine, v splošnem pa lahko povzamemo dve bistveni značilnosti. Kultura je naučena in je skupna vsem članom določene družbe, saj v veliki meri določa, kako pripadniki družbe razmišljajo, čutijo, določa njihov pogled na svet in usmerja njihovo delovanje. Pri tem pa je nujno upoštevati, da se vsi pripadniki določene kulture ne vedejo na enak način. Na posameznike ne vpliva le kultura, temveč tudi njihove osebne lastnosti. Med pripadniki iste kulture se zato lahko pojavijo večje razlike, kot pa med ljudmi iz različnih kultur (Smith in Bond 1993).

Kultura je tesno povezana s komunikacijo in ima nanjo velik vpliv. Način kako interpretiramo dejanja in kakšna pričakovanja imamo je del procesa socializacije, ki

poteka na kolektivni ravni človeške zavesti in kjer ima kultura pomemben vpliv (Chamberlain 2001). Kulturni vzorci so skupna pričakovanja članov določene kulture, ki so sestavljeni iz prepričanj, vrednot in norm, ter vplivajo na način razumevanja sveta. V različnih kulturah ljudje komunicirajo med seboj na različne načine. Vpliv kulture na neverbalno obnašanje je nedvomno veliko (Matsumoto 2006). In vendar pri tem ne smemo prezreti univerzalne podlage za mnoga neverbalna vedenja, ki se pojavijo zaradi kulturnih razlik.

Obstaja veliko definicij kulture. Lahko rečemo, da je kultura proizvod interakcije med univerzalnimi biološkimi potrebami in funkcijami, splošnimi socialnimi problemi, ustvarjenimi za reševanje teh potreb in kontekstom v katerem ljudje živijo. Kultura se ustvari, ko se ljudje prilagodijo svojemu okolju, da lahko preživijo. Izhaja iz procesa posameznikov, ki se poskušajo prilagoditi svojim okvirom pri reševanju univerzalnih socialnih problemov in bioloških potreb.

Raziskovalci so bili že od nekdaj zainteresirani za raziskovanje kulture in njenega vpliva na ljudi. Mnogi so poskušali opredeliti kaj te biološke in socialne potrebe so in kateri vidiki kulture jih obravnavajo. Bronislaw Malinowski (v Matsumoto 2006) pravi, da imajo vsi ljudje enake univerzalne osnovne potrebe povezane s presnovo, razmnoževanjem, telesnim udobjem, varnostjo, gibanjem, rastjo in zdravjem. Zato meni, da so kulture morale ustvariti načine za reševanje vsakega od teh socialnih motivov z nekakšnim kulturnim odzivom, ki ustreza končnim univerzalnim biološkim funkcijam.

Kultura vpliva na vse vidike našega življenja. Vključuje subjektivne elemente, kot so stališča, vrednote, prepričanja, mnenja, vedenja in objektivne kot so oblačila in hrana (Triandis v Matsumoto 2006). Kultura ni statična, nasprotno, se nenehno razvija. To, kar pogosto razumemo kot generacijske razlike so lahko pogosto kulturne razlike, ki so odvisne od različnih načinov življenja ljudi v različnih časovnih obdobjih. Kultura

obstoja na večih ravneh in prav to ji povečuje preživetje. Zagotavlja pravila za življenje, uči ljudi, kako naj komunicirajo, delajo in se igrajo med sabo. Določa hierarhijo za sprejemanje odločitev in standarde za sodelovanjem skupin in delitve dela. Kultura omogoča red, brez nje je kaos.

Medtem ko so kulture lahko unikatne za skupine posameznikov, pa se morajo vsi ukvarjati z isto vrsto bioloških potreb in funkcij, ter s splošnimi socialnimi problemi. Tako je zelo mogoče - in v mnogih primerih tudi zelo verjetno -, da so načini reševanja teh potreb enaki, čeprav so si kulture lahko različne. V splošnem bi to pomenilo, da osnovne biološke potrebe in socialni problemi lahko privedejo do podobnih rešitev v različnih kulturah, še posebej v daljšem časovnem obdobju. Zaradi tega je večina vidikov psihologije – mentalnih procesov in vedenj – univerzalnih. Tako se za vse ljudi zdi, da imajo nekakšno stopnjo specifičnega strahu, kot je strah pred kačami, pajki, višino, in temo, ker je bilo prav zaradi te vrste strahov v evolucijski zgodovini verjetnosti preživetja večja (Seligman in Hager v Matsumoto 2006). Ljudje pa imajo tudi nekakšno naravno nagnjenje, da se bojijo tujcev in članov drugih skupin, kar bi lahko bila univerzalna podlaga za etnocentrizem, predsodke, agresijo in celo vojne (Buss 2001). Razlike glede tega, kako ravnamo s člani svoje skupine in s tistimi, ki to niso, so najverjetneje zakoreninjene v naši evolucijski zgodovini, saj je bilo takšno razlikovanje v preteklosti koristno za uspešno reprodukcijo.

Poleg univerzalnih psiholoških procesov, pa je mnogo takšnih, ki so kulturno specifični. Različne kulture so razvile različne načine ravnanja z biološkimi nujnostmi in splošnimi družbenimi problemi. Jezik je primer kulturno-specifičnega vedenja. Vsaka kultura ima svoj jezik z svojim lastnim besednjakom, sintaksami, slovnico, glasoslovjem in pragmatiko.

Dejstvo je, da ne obstajajo določena pravila, ki bi lahko določila kaj kultura je ali kdo določeni kulturi pripada. Toda njenega vpliva na psihologijo in neverbalno obnašanje ni mogoče zanikati.

Relativni prispevek neverbalnega vedenja v komunikacijskem procesu je večji od verbalnega. Kultura pa vpliva tako na verbalni jezik, kot tudi na neverbalna obnašanja. V tem poglavju bom raziskala naravo posameznih -tako univerzalnih kot tudi kulturnih - vidikov neverbalnega obnašanja, s poudarkom na obrazni mimiki čustev, saj je bila velika večina raziskav opravljena ravno na tem področju.

3.3.1 KULTURA IN POGLED

Vsaka kultura ustvarja pravila glede strmenja in vizualne pozornosti. Medkulturno raziskovanje je potrdilo kulturne razlike na tem področju. Ljudje iz arabskih kultur strmijo veliko dlje in bolj neposredno v svoje sogovornike, kot Američani (Hall; Watson in Graves v Matsumoto 2006).

Michael O. Watson (v Matsumoto 2006) je razvrstil 30 držav bodisi v kulturo "dotikov" (tiste, ki se fizično dotikajo med interakcijo) ali v kulture "brez dotikov" in ugotovil, da je za kulture dotikov značilna večja prisotnost strmenja, bolj neposredna usmerjenost pri komunikaciji z drugimi, manjša medosebna razdalja in večja količina dotikov. Raziskave so tudi pokazale, da znotraj ZDA obstajajo razlike v strmenju in vizualnem obnašanju med različnimi etničnimi skupinami (Exline in drugi; LaFrance in Mayo v Matsumoto 2006).

3.3.2 KULTURA IN MEDOSEBNI PROSTOR

Judith A. Hall (v Matsumoto 2006) je ugotovila, da so arabski moški drug ob drugem bližje kot ameriški, njihova telesna usmerjenost je bolj neposredna in konfrontacijska.

Očesni stik Arabcev je močnejši in daljši, govorijo pa glasneje kot Američani. Avtorica predvideva, da se ljudje arabskih kultur v splošnem učijo komunicirati z drugimi na taki kratki razdalji. Robert F. Forston in Charles Urban Larson (v Matsumoto 2006) sta ugotovila, da latinsko-ameriški študentje komunicirajo na bližji razdalji kot evropejski. Jennifer Noesjirwan (v Matsumoto 2006) je poročala, da so Indonezijci drug ob drugem bližje kot Avstralci. Robert Shuter (v Matsumoto 2006) je ugotovil, da Italijani komunicirajo na krajši razdalji kot Nemci ali Američani.

Druge raziskave so dokumentirale kulturne razlike tudi v drugih neverbalnih vedenjih, kot je pomen telesnih drž (Matsumoto 2006), vokalnih značilnosti in rok ter njihovega gibanja (Vrij in Winkel v Matsumoto 2006). Skupno so rezultati pokazali, da ima kultura veliko vlogo pri oblikovanju neverbalnega vedenja, ki zajema pomemben del komunikacijskega procesa.

3.3.3 KULTURA IN OBRAZNO IZRAŽANJE

Že vrsto let se razpravlja o tem, ali je obrazna mimika čustev univerzalna vsem ljudem vseh kultur, ali pa je kulturno specifična - naučena kot jezik. Čustva in kultura so bila predmet raziskave ne samo sodobnih psihologov, temveč tudi filozofov in drugih mislecev v preteklosti.

Vprašanja o univerzalnosti obraznega izražanja so se prvotno začela pojavljati že v delu Charlesa Darwina. Darwinova teza (v Matsumoto 2006), pravi da so se čustva in čustveno izražanje razvili med vrstami, ki so bila evolucijsko prilagodljiva in so kot taka biološko prirojena in univerzalna vsem ljudem in primatom. Po Darwinu naj bi imeli vsi ljudje možnost izražanja čustev na povsem enak način in to ne glede na raso ali kulturo. Njegovo delo so kritizirali številni avtorji, saj naj bi mu primanjkovalo trdnih dokazov s katerimi bi lahko podprl svoje trditve. Glavni problem njegove teze je predstavljalo njegovo lastno opazovanje in opisovanje čustvenega izražanja tako

ljudi kot živali. Čeprav so bili njegovi opisi zelo podrobni, pa jih ni bilo mogoče sprejeti kot znanstveni dokaz za potrditev njegove teze.

V sredini 60-ih let so Sylvan Tomkins, Paula Ekman in Carrol Izard (v Matsumoto 2006) opravili prvo raziskavo univerzalnosti izražanja in v njej dokazali obstoj šestih univerzalnih čustvenih izrazov: jeze, gnusa, straha, sreče, žalosti in presenečenja. Prvi vseh naštetih izrazih so se presojevalci iz vsega sveta strinjali o tem, kakšno obrazno čustvo je bilo izraženo.

Nekatere od najpomembnejši ugotovitev v zvezi z univerzalnostjo pa izhajajo iz medkulturne raziskave spontaniziranih izrazov na emocionalno izzvane reakcije avtorja Paula Ekmana (Ekman v Matsumoto 2006). V tej raziskavi so si ameriški in japonski udeleženci ogledovali stresen film z nevtralno tematiko. Ne da bi bili udeleženci raziskave s tem seznanjeni, so skozi celoten eksperiment snemali njihove obrazne izraze. Raziskava je pokazala, da ljudje zelo različnih kultur uporabljajo iste izraze, kadar je čustvo vzbujeno spontano (Matsumoto 2006).

Linda A. Camras in kolegi so izvedli raziskavo o spontaniziranih čustvenih reakcijah japonskih in ameriških dojenčkov (Camras in drugi v Matsumoto 2006) in dokazali, da ni bilo nobenih razlik v spontanem izražanju dojenčkov različnih kultur. Podobni rezultati so bili dobljeni tudi pri raziskovanju izrazov ameriških, japonskih in tajvanskih dojenčkov (Campos in drugi v Matsumoto 2006).

Pomembna raziskava, ki je bila opravljena na tem področju, pa je raziskava Williama M. Charlesworth in M.A. Kreutzer, v kateri sta avtorja dokazala, da se univerzalno obrazno izražanje čustev pojavi tudi pri prirojeno slepih posameznikih (Charlesworth in Kreutzer v Matsumoto 2006).

Nedavna meta analiza prepoznavanja obraznih čustev in drugih neverbalnih dražljajev avtoric Hillary Anger Elfenbein in Nalini Ambady je prepričljivo pokazala, da je prepoznavanje čustev univerzalno (v Matsumoto 2006).

Poudariti pa je potrebno, da kljub obstoju univerzalnega obraznega izražanja čustev, ljudje po svetu izražajo čustva drugače. Prvi dokaz za kulturne razlike v izražanju je bila raziskava Wallace V. Friesna (v Matsumoto 2006), v kateri so med gledanjem stresnega filma preverjali spontane izraze ameriških in japonskih udeležencev raziskave. Njihove izraze so opazovali dvakrat; prvič, ko so bili udeleženci raziskave pri gledanju filma sami in drugič, ko je bil med gledanjem filma prisoten starejši moški eksperimentator. Raziskava je pokazala, da so si bili Američani in Japonci podobni v izražanju svojega gnusa, žalosti, straha in jeze, kadar so si film ogledovali sami; kadar pa je bil pri ogledu filma prisoten še drug udeleženec, pa je prišlo do pojava kulturnih razlik. Medtem ko so Američani še naprej izražali negativna čustva, je bilo za Japonce značilno, da so se več smejali.

Po tej raziskavi je bilo opravljenih še nekaj drugih raziskav, ki so preučevale kulturne razlike v čustvenem izražanju. William B. Gudykunst in Stella Ting-Toomey (v Matsumoto 2006) sta v svoji raziskavi ugotovila, da je bilo za individualistične kulture značilno večjo neverbalno izražanje. Robert J. Edelman in kolegi (v Matsumoto 2006) pa so dokumentirali medkulturne razlike v izražanja med petimi evropskimi državami.

Pri obravnavanju kulturnih vplivov na neverbalno vedenje je potrebno prepoznati univerzalne osnove teh vedenj in spoznati, da kultura presega univerzalne osnove vedenj s katerimi se rodimo. Vsi začnemo z enako osnovo univerzalnega izražanja, tekom življenja pa se učimo pravil kako spreminjati naše izražanje in kako ga upravljati glede na socialne okoliščine.

V nadaljevanju bom predstavila raziskave na področju neverbalnega komuniciranja med spoloma. Zaradi številčnosti raziskav na tem področju se bom osredotočila na tiste dejavnike neverbalnega komuniciranja, kjer je bilo opravljenih največ raziskovanj.

4 NEVERBALNO KOMUNICIRANJE IN RAZLIKE MED SPOLOMA

Daniel J. Canary in Kimbereley S. Hause menita, da so razlike v neverbalnem komuniciranju med spoloma majhne (Canary in Hause 1993, 133), obrazložitve teh razlik pa prezrte zaradi metodoloških napak in spolnih stereotipov. In prav stereotipi naj bi ohranjali mite o spolnih razlikah, zato raziskovalca priporočata izogibanje uporabe spola kot neodvisne spremenljivke, ki vpliva na komunikacijo. Povprečni moški se ne razlikuje veliko od povprečne ženske.

Deborah Tannen (1990) je primerjala razlike v načinu govorjenja med spoloma z načinom govora različnih etničnih skupin. Le-te govorijo isti jezik, uporabljajo pa drugačen način govora zaradi navzkrižnih kulturnih vplivov. Tudi sama se izogiba uporabe spola za končno razlago določenega obnašanja. Avtorica sicer pravi, da razlike v komuniciranju med spoloma obstajajo. Ženske se v primerjavi z moškimi smeji več, v večji meri se sogovorniku smeji in to tudi takrat, kadar želijo prikriti morebitno zadrego ali neprijetno počutje. V interakciji z drugimi se ženske bolj nagibajo k čustvenem izražanju. Za ženske pa je tudi bolj kot za moške značilno, da se med komunikacijo poslužujejo daljšemu očesnemu kontaktu, kimajo več, sogovorniku pristopijo bliže in se ga dotikajo, v pogovor pa se tudi bolj čustveno vključijo (Tannen 1990).

Susan A. Wheelan in Anthony F. Verdi (1992) sta našla dokaze, ki se zdijo v nasprotju z ugotovitvami raziskav na področju spolnih stilov komuniciranja v skupinah. Raziskovalca sta ugotovila, da po 30 minutah skupne interakcije ni bilo več opaziti stilov obnašanja, ki bi podprle stereotipne vzorce, v katerih so ženske v komunikaciji usmerjene k družbeno čustveni komunikaciji, moški pa k ciljno

usmerjeni komunikaciji. Pravita, da po določenem času ni bilo jasnih vzorcev, povezanih z razlikami med spoloma. Avtorja razlagata, da so ta vedenja posledica družbeno pričakovanih obnašanj.

Stereotipna pričakovanja biti boljši poslušalec je v splošnem lažje pripisati ženskam, saj naj bi bile boljše poslušalke od moških (Marche in Peterson 1993). Tammy A. Marche and Carole Peterson (1993) pa sta ugotovili, da je ta stereotip neupravičen. Ugotovili sta, da čeprav ženske uporabljajo več določenih vrst pripomb, bistvenih razlik med spoloma ni. Moški tako niso bili nič manj v oporo ženskam, kot so bile ženske v oporo moškim. Stereotip, da so ženske boljše poslušalke kot moški ni utemeljen.

Nancy J. Briton in Judith A. Hall (1995, 79-91) sta raziskovali stereotipna prepričanja o neverbalnem obnašanju in odkrili, da se za ženske (s strani obeh spolov) pričakuje, da bodo boljše pri pošiljanju in prejemanju neverbalnih sporočil. Pričakovali sta, da bosta odkrili te razlike, saj se od žensk pričakuje, da določene neverbalne izraze uporabljajo bolj pogosto kot moški (nasmihanje in smejanje), bile pa naj bi tudi boljše pri interpretaciji obrazne mimike. Moški so bili s strani udeležencev ocenjeni kot jecljavi, bolj nemirni in večji uporabniki "um" in "ah" v prekinitvah, da govorijo preglasno in se dotikajo med pogovorom. Ugotovili sta, da so bila pričakovana obnašanja za oba spola v splošnem točna ocenjena. Avtorici zaključujeta, da iz teh podatkov ni jasno, ali so razlike posledica dejanskih značilnosti spolov ali pa so posledice naših stereotipov o njih (Briton in Hall 1995).

Sposobnost zaznavanja razlik v govoru so bile dokazane v vsaj dveh različnih raziskavah, kjer so uporabili eksperimentalno generiran dialog. Reginald Ferber (1995) je ugotovil, da obstaja močna tendenca, da tako moški kot ženske pravilno določijo avtorjev spol prepisanega besedila. Avtor je interpretiral svoje ugotovitve kot dokaz, da razlike med spoloma pri uporabi jezika obstajajo. Nicholas H.

Wolfinger in Jerome Rabow (1997) pa sta v svoji raziskavi odkrila, da so bile ženske pri identifikaciji spola govorca nekoliko boljše. Njuna raziskava je tudi pokazala, da osebne značilnosti oseb, kot so rasa in socialno-ekonomski položaj niso imele skoraj nobenega vpliva na sposobnost kategoriziranja govorcev.

Steve Duck (1993) je odkril, da se v medosebnih odnosih med žensko in moškim kaže razlika v komuniciranju. Moški naj bi v medosebnih odnosih skušali ohraniti določeno stopnjo neodvisnosti od partnerja, ne glede na to, ali je ta oseba prijatelj, dekle, mama itd. Namen komunikacije je predvsem pridobiti ali zadržati status in pozornost. Stopnjo distance z drugimi ustvarjajo in vzdržujejo predvsem s tekmovalnostjo. Sodelovanje, spodbujanje participacije drugih ter izražanje čustev moški povezujejo z ženskimi lastnostmi. Ženske v pogovoru pričakujejo razumevanje in podporo in so prepričane, da prav komunikacija povezuje partnerja in izboljšuje partnerski odnos. To pa je popolnoma nasprotno od moškega načina komuniciranja. Moški pri komuniciranju najraje ponudijo konkretno pomoč (v smislu nasvetov ali informacij) za katero so prepričani, da bi ženskam koristila. Komunikacija se pri njih zaključi ko je problem rešen, saj potem ne vidijo več potrebe po komuniciranju. Ko se moški znajde v kakšni problematični situaciji, si ne želi pogovora v smislu čustvene podpore, temveč pričakuje konkreten predlog razrešitve. To sta potrdili tudi Julia T. Wood in Kathryn Dindia (1997) ki pravita, da se ženske v primerjavi z moškimi pogosteje pogovarjajo o odnosih, medtem ko se moški pogovarjajo le kadar v odnosu nastopijo težave.

Judith A. Hall (1984) pravi, da se moški in ženske v medsebojni interakciji različno neverbalno odzivajo. Našla je povezavo v različnem komuniciranju moških in žensk različnih družbenih statusov. V raziskavi je ugotovila, da v neverbalni komunikaciji med žensko z nižjim in moškim z višjim statusom le-ta prevzame dominantni položaj, ženska po drugi strani veliko prikimava, manj govori in se veliko dotika same sebe, kar nakazuje na pomanjkanje samozavesti. Moški pri tem zavzema

celoten nadzor tako nad dano situacijo, kot tudi nad svojo sogovornico. V obratnem primeru, torej moški z nižjim in ženska z višjim statusom, pa je situacija sledeča: moški brani svoje "ozemlje", kolikor se ga le brani da. Glavo ima privzdignjeno (bolj kot moški višjega statusa) in se redko zasmеji. Ženska je uglajena, prijazna in govori manj. Barva njenega glasu odraža prijaznost in nedominantnost. Moški z nižjim statusom večkrat prekinja pogovor, strmi v žensko in ji nezavedno prikimava.

Glede na zbrane podatke iz sekundarnih virov sklepam, da obstaja več podobnosti kot pa razlik v neverbalnem komuniciranju moških in žensk. V nadaljevanju bom predstavila tiste vidike telesne govorice, kjer se zdi, da so razlike med spoloma največje.

4.1 STIK S POGLEDOM

Stik z očmi je pri prepoznavanju neverbalnega komuniciranja pomemben vzvod in vodilo obenem, saj sodbe o drugih ljudeh temeljijo na količini in vrsti stikov z očmi.

Michael Argyl (1996, 14) ugotavlja, da sta sogovornika v stiku s pogledom povprečno 70-75% celotnega konverzacijskega časa. Navaja tudi, da vsak pogled traja povprečno 7,8 sekunde.

Neprimeren pogled, torej pogled, ki ni usmerjen pravilno, povzroči pri sogovorniku nelagodje, neprijeten občutek, užaljenost ali katero koli drugo negativno čustvo. Posledično to vpliva na odločitev sogovornika in na uspešnost komunikacije. Iz tega izhaja tudi ugotovitev Michaela Argyla (1996, 15), ki pravi da lahko sogovornik, ki je v stiku s pogledom 15% celotnega pogovora dobi oznako "hladne, pesimistične, oprezne, nezrele, brezbrizne, izmikajoče se in na obrambo pripravljene osebe." Na drugi strani pa isti avtor meni, da sogovornik, ki je v stiku s pogledom 80% časa

pogovora dobi pozitivne predznake, kot npr. "prijazna, samozavestna, naravna in odkritosrčna oseba."

Kako pomemben je pogled pri neverbalni komunikaciji nam pove tudi število raziskav opravljenih na tem področju. Večina obstoječih raziskav o neverbalnih razlikah med spoloma se nanaša prav na obrazne geste in očesni pogled.

Različni avtorji Ralph Exline, David Gray, Dorothy Schuette (v Peterson 1975), Kristin J. Anderson in Cambell Leaper (1998) potrjujejo, da ženske ohranjajo očesni stik dlje kot moški in to med govorjenjem, poslušanjem in celo med tišino. V interakciji med dvema ženskama pa je očesni pogled najbolj intenziven (Anderson in Leaper 1998).

Avtorji kot so Michael Argyle (v Peterson 1975) in Julia Wood (1999) so ugotovili, da si ženske v interakciji z drugimi ženskami naklonjenost izkazujejo z gledanjem. Moški poskušajo svojo nadvlado uveljavljati z večjo besedno participacijo, zlasti, kadar nimajo možnosti, da bi gledali sogovornika v oči. Julia Wood je tudi ugotovila, da se moški izogibajo intenzivnim očesnim stikom drug z drugim in pravi, da je to posledica moške vloge in s tem povezane kontrole, avtoritete in homofobije (Wood, 1999). Ženske se izogibajo strmenja v moške zaradi strahu pred pošiljanjem nenamernih signalov, ki bi si jih lahko napačno interpretirali kot spogledovanje (Anderson in Leaper 1999).

Carolyn Holstein (v Peterson 1975) je ugotovila, da so pri iskanju potrditev moški uporabili več prikimavanja z glavo, medtem ko so ženske uporabljale očesni stik.

Če povzamemo glavne razlike med spoloma, ki se nanašajo na očesni pogled vidimo da, ženske v primerjavi z moškimi:

- redkeje strmijo,

- med pogovorom izmenjajo več očesnih stikov,
- z vzdrževanjem očesnega kontakta izkazujejo zanimanje,
- pogosteje naredijo očesni premor,
- v začetni fazi pogovora so v splošnem prve, ki odvrnejo pogled,
- večja verjetnost, da bodo prekinjene, če očesnega stika ne bodo vzdrževale s sogovornikom.

Moški v primerjavi z ženskami:

- s strmenjem izkazujejo moč ali status,
- s strmenjem izražajo zanimanje,
- v splošnem ne izmenjajo toliko očesnih stikov,
- v začetni fazi so ponavadi prvi ki začnejo z očesnim stikom (Hall 1984, 43; Kalbfleisch 1993, 141-142; Wood 1999, 59).

4.2 IZRAZ OBRAZA

Obraz je prvo komunikacijsko sredstvo, po katerem si nekoga zapomnimo in prepoznavamo. Je odraz naših čustev in doživljanj.

Robert Heller in Tim Hindle (2001, 546) navajata, da lahko pri poslušalcih opazimo mnogo majhnih oz. drobnih znakov. Med takšne prištevata: premikanje obrvi ali trzanje ustnic, mrščenje ali druge znake, iz katerih je moč razbrati človekova čustva, odzive, mišljenje in razpoloženje.

Čeprav naloga obrazne mimike ni le izražanje čustev, temveč je močno povezana tudi z govorom, se različni avtorji strinjajo s tem, da obstaja šest emocionalnih izrazov, ki povsod po svetu pomenijo enako. To so veselje, presenečenje, strah, žalost, jeza in gnus (Argyle 1996, 121).

Ena od glavnih razlik v telesni govorici moških in žensk je prav mimika obraza. Dokazano je, da ženske uporabljajo več obraznih izrazov kot moški in da se smejiijo več, ko so v interakciji z drugimi ljudmi (Anderson in Leaper 1998). Avtorici verjameta, da je takšno obnašanje posledica tradicionalnih prepričanj o spolnih vlogah: ženske naj bi bile čustvene, skrbne in pripravljene za tolažbo, medtem ko se od moških pričakuje da so dominantni in avtoritativni. In čeprav so raziskave pokazale, da ženske bolj uporabljajo obrazno mimiko kot moški, Ulf Dimberg, Monika Thunberg in Kurt Elmehed (2000) menijo, da to še ne pomeni, da so ženske tudi na splošno bolj čustvene.

Za ženske naj bi v primerjavi z moškimi veljalo (Hall 1984, 43; Kalbfleisch 1993, 141-142; Wood 1999, 59):

- obrazni in telesni gibi običajno izražajo prijaznosti, naklonjenost,
- uporabljajo bolj ali manj zadržane geste,
- smejiijo se tudi, kadar niso srečne, kar je posledica družbeno zaželenega obnašanja, da morajo biti ženske bolj ekspresivne,
- večja verjetnost, da bodo prekinjene, če se smejiijo,
- privlačijo jih tisti, ki se smejiijo,
- za pošiljanje in sprejemanje sporočil uporabljajo veliko obraznega izražanja,
- telesna drža je bolj toga,
- bolj pogosto nagibajo glavo v stran.

Moški v primerjavi z ženskami:

- obrazni in telesni gibi moških izražajo več zadržanosti in kontrole
- pri smejanju se manj čustveno izražajo, zaradi družbenih pravil, ostati čustveno nevtralni,
- večkrat prekinjajo sogovornika, ki se smeji,
- njihova drža je bolj sproščena,
- veliko prikimavajo z glavo.

4.3 DRŽA TELESA

Telo je sistem, ki funkcionira navzven in navznoter, kar pomeni, da se sporočila iz notranjosti izražajo tudi zunaj telesa in obratno – vsaka zunanja sprememba vpliva na notranjost. Pomembno je vedeti, da se vsaka beseda preoblikuje v govorico telesa (Molcho 1997, 22-23).

Zelo pomemben kazalec našega počutja je drža telesa, ki jo ponavadi zavzemamo nezavedno, lahko pa jo v nekaterih primerih ali trenutkih uporabimo tudi namerno. Drža telesa je močan pokazatelj sproščenosti oz. napetosti določene osebe, saj ta z že majhnimi kretnjami izrazi živčnost, vznemirjenje ali slabo počutje. Drža telesa izdaja o naših namerah več kot naše besede. Veliko težje zavestno nadziramo svoje telesne gibe, držo, izraze kot svoje besede, saj svoje občutke in namere pred drugimi ljudmi znajo skriti le dobro izvežbani igralci (Ule, Kline 1996, 42). Ker nas večina telesne govorice ne zna razbrati, to pravzaprav pomeni, da vidimo in vemo manj o čustvih ljudi okoli nas in tudi o lastnih čustvih.

Če primerjamo telesni drži moških in žensk lahko vidimo, da obstajajo opazne razlike. Odprta, bolj prostorna drža se povezuje z močjo in moškostjo in je bolj pogosto uporabljena s strani moških. Zaprta drža, ki zahteva manj prostora, se povezuje s podrejenostjo in ženskostjo in je bolj pogosto uporabljena s strani žensk (Anderson in Leaper 1998; Pearson 1995), kar potrjujejo tudi raziskava Anneke Vrugt in Mare Luyerink, ki je pokazala, "da se je zaprt sedeč položaj pripisal ženskam in široko sedeč položaj moškim" (Vrugt in Luyerink 2000, 100). Ista raziskava je potrdila, da ženske tudi pri sedenju pogosto uporabljajo bolj zaprt položaj oz. sedijo s prekrižanimi nogami in to ne glede na to, kaj imajo oblečeno. Moški sedijo bolj na široko z razširjenimi nogami. Poleg tega imajo ženske navadno svoje roke bližje telesu, moški pa se pogosteje naslanjajo (Pearson 1995, 126).

4.4 DOTIK

Dotik je pomemben neverbalen znak, ki pri osebi lahko sproža različno razumevanje in odzive, zato je pri njegovi uporabi potrebna še posebna previdnost. Nepravilno razumevanje dotika lahko privede do konfliktne situacije. Dotik lahko doda govornemu sporočilu večji pomen oziroma ga v nekaterih primerih uspe celo nadomestiti.

Dotik je eden od signalov, ki je v različnih okoljih zelo različno interpretiran. Nicky Hayes in Sue Orrell (1998, 380-384) navajata, da je dotik odvisen tudi od ljudi, ki se nas dotikajo, ter da so nekateri deli telesa sprejemljivi za dotikanje samo za določeno skupino ljudi. Za primer navajata mater in otroka, kjer je tesen dotik nekaj samoumevnega oz. naravnega. Dotik simbolizira določeno mero intimnosti, zato se mu je smotrno izogniti, če z osebo nismo v primernih odnosih.

Po Bogdanu Kavčiču (2000, 296) ločimo med dvema vrstama dotikov, t.j. med socialnim dotikom, ki je omejen po vsebini ter načinu dotikanja in pride v poštev pri ljudeh, s katerimi se družimo, delamo, igramo; ter med nesocialnim dotikom, ki je primeren za ljudi, ki pri svojem delu nujno uporabljajo dotik za opravljanje svoje funkcije: zobozdravniki, zdravniki, frizerji idr.

Že v otroštvu so nas naučili uporabljati dotik različno glede na naš spol: "Starši se hčerk dotikajo pogosteje in bolj nežno, kar nauči dekleta, da dotike od drugih pričakujejo in da dotik smatrajo za znak naklonjenosti. Za dečke je po drugi strani bolj verjetno, da se bodo dotik naučili povezati z nadzorom in močjo in od drugih ne bodo pričakovali čustvenih dotikov" (Wood 1999, 144). Tako je malo verjetno, da bomo na cesti opazili moška, ki se pri pozdravljanju močno objameta, takšno vedenje po je po drugi strani normalno in pogosto pri ženskah. Poudariti velja, da obstajajo izjeme, kjer je tudi dotikanje med moškimi normalno in družbeno sprejemljivo. Pri

športnih aktivnostih se moški objemajo, tesno zbirajo v skupine in se celo dotikajo po intimnih predelih, kadar zadenejo točko. Različni avtorji (Anderson in Leaper 1998; Knapp in Hall 2007) poudarjajo, da so intimni dotiki za zgoraj navedene aktivnosti sprejemljivi tudi med stereotipnimi evropskimi in ameriškimi moški.

Različni avtorji (Hall 1984, 43; Kalbfleisch 1993, 141-142; Wood 1999, 59) so ugotovili, da se ženske v primerjavi z moškimi:

- dotikajo pogosteje ,
- dotik povezujejo predvsem s toplino in izražanjem,
- dotikajo se na nežen način,
- so ponavadi pobudnice objemanja in dotikanj, s čimer izražajo podporo, pripadnost in tolažbo.

Moški se v primerjavi z pripadnicami ženskega spola:

- dotikajo manj,
- dotikajo se bolj odločno,
- dotik uporabljajo za uveljavljanje moči in izražanje spolnih interesov.

4.5 MEDOSEBNE RAZDALJE

Ljudje ustvarjamo okoli sebe določena območja oziroma pasove, s katerimi se poskušamo zavarovati. Lahko bi celo rekli, da so ti pasovi nekakšen človekov podaljšek prostora. Vsaka družba ima svojo opredelitev razdalj, ki so ugodne za pogovor ali druge socialne interakcije. V zahodni Evropi je normalna pogovorna razdalja okoli 1,5 m, v arabskih deželah pa manj (Andersen 2004, 310). Takšni primeri, ko se srečajo osebe različnih okoljskih pripadnosti, lahko povzročajo velike težave, zato je priporočljivo, da se o tem poučimo. Prav tako je razdalja med ljudmi odvisna od starosti. Z ljudmi iste starosti stojimo bliže kot z ljudmi različnih starosti.

Osebni prostor je prostor, ki obdaja naše telo in ki ga smatramo ter ščitimo kot našo zasebno lastnino. Potreba po osebni prostoru v interakciji je odvisna od številnih okoliščin. Ko smo v interakciji z ljudmi, ki jih dobro poznamo, kot so družinski člani, partnerji ali dobri prijatelji, se počutimo sproščeno na dokaj kratki razdalji; počutimo se sproščeno ko jih objemamo, ko se jih dotikamo in ko sedimo in stojimo blizu njih. Ko smo v interakciji z ljudmi, ki jih ne poznamo dobro, pa se zahteva po našem osebni prostoru viša s stopnjo odtujenosti, ki jo čutimo do teh. Peter A. Andersen pravi, da v splošnem nihče (tako moški kot ženske) nima problemov stati blizu osebe, dokler je oseba ženskega spola. Zaradi homofobije in upoštevanje maskuliteto, moč in avtoriteto, komunikacija med moškimi ponavadi zahteva več osebni prostora kot je dolžina rok (Andersen 2004, 311).

Za ženske je tako značilno, da z drugimi komunicirajo na krajši razdalji in imajo raje interakcijo z ramo ob rami, medtem ko moški radi vdirajo v osebni prostor drugega (še posebej žensk) in preferirajo interakcijo "iz oči v oči" (Hall 1984, 43; Kalbfleisch 1993, 141-142; Wood 1999, 59).

4.6 HOJA IN NAČIN HOJE

Ljudje sporočamo v okolico veliko o sebi tudi po načinu hoje. Vsak človek ima namreč svojevrsten način. Tudi, če osebe ne vidimo, jo lahko po načinu hoje prepoznamo. Vendar pa se tudi način hoje v različnih situacijah zelo spremeni. Notranje dogajanje in čustva osebe se izražajo navzven, med drugim ravno po načinu hoje.

Stane Možina, Mitja Tavčar in Ana Knežević (1998, 57) pravijo, da je od hitrosti hoje, velikosti korakov, zamahov rok in drža telesa moč oceniti, ali je oseba samozavestna, napihnjena, zamišljena, razdražena, razočarana ali prekipevajoča.

Hoja in njena ritmičnost sta postala pomemben vidik proučevanja vedenja posameznika, saj je vse telo v nekam ritmičnem delovanju in teži k samodejni aktivnosti. Ritem hoje je pokazatelj, kako se oba organizira (Mandić 1998, 60-61).

Znano je, da moški in ženske hodijo drugače. Stereotipna ženska uporablja kratke korake, hodi v ravni črti in niha z boki. Moška hoja je bolj toga in v nasprotju z žensko, pri hoji v večji meri premika roke. Ker moški in ženske nimajo težav pri posnemanju hoje drug drugega, Julia Wood (1999) trdi, da je tovrstno vedenje predvsem družbeno in ne biološko konstruirano. Avtorica (1999, 158) pravi: "rodimo se v spolno družbo, ki usmerja naše razumevanje med spoloma in oblikuje naše osebne spolne identitete".

4.7 SEDENJE

Način sedenja ima pri neverbalnem sporočanju velik pomen, saj izraža osebno počutje, naklonjenost ali nenaklonjenost in podpira govorico jezika.

Vsi vemo, da se moška in ženska telesna govorica do neke mere razlikuje. Postavljajo pa se vprašanja, ali so nekatere od teh razlike predvsem družbeno pogojene ali pa obstajajo tudi biološki vidiki, ki bi jih bilo potrebno obravnavati. Ženske tako pri sedenju prekrižajo noge, njihova drža je zaprta. Moški na drugi strani sedijo na široko z razširjenimi nogami (Vrugt in Luyerink 2000). Mnogi raziskovalci (Wood in Dindia 1998; Vrugt in Luyerink 2000; Anderson in Leaper 2004; Tyson 2006) trdijo, da so te vrste razlik socialne konstrukcije, saj prav nič po fiziologiji ne preprečuje moškemu, da bi pri sedenju imel prekrižane noge oz. ženski, da sedi s svojimi nogami na široko.

5 SKLEP

Postati moški ali ženska je proces, ki traja celo življenje, pri tem pa se je potrebno zavedati, da je družbeni spol produkt sodelovanja. Vsak se mora naučiti, da deluje kot moški ali ženska in za to potrebujemo podporo okolja. Dečke in deklice se dojema različno že od trenutka, ko pridejo na svet. Ljudje vstopajo v interakcijo različno glede na to, kakšnega spola je dojenček, prepričanja staršev o spolnih razlikah pa so bolj pomembna kot otrokovo obnašanje in skladno s tem starši tudi komunicirajo z otroci. Prav zaradi različnega obravnavanja se moški in ženske naposled naučimo biti drugačni.

Vse bolj pa postaja jasno, da otroci igrajo aktivno vlogo pri lastnem razvoju. Od trenutka, ko se dojemajo kot družbena bitja, se začnejo osredinjati na proces odraščanja, to pomeni, da začnejo postajati fantje in dekleta. In skladno s tem, se začnejo vse bolj uveljavljati družbeno proizvedene razlike. Navade, vrednote in kulturna pričakovanja se preko učenja prenesejo na posameznika in nanj močno vplivajo.

V mnogih družbah se še vedno spodbujajo ekspresivne vloge za ženske in instrumentalne vloge za moške. Ženske bi tako morale biti prijazne, tople, občutljive za potrebe in čustva drugih; moški po drugi strani bi naj bili dominantni, neodvisni, tekmovalni in usmerjeni k doseganju ciljev, kar se sklada s tradicionalnimi spolnimi vlogami. Ženske lastnosti se še vedno povezujejo z vzgojo otrok, skrbi za družino in gospodinjstvo, moške pa s preskrbovanjem in varovanjem družine.

Razlike med spoloma se tako pojavljajo že v zgodnjem otroštvu in se s starostjo povečujejo. Otrok pri opazovanju drugih spoznava, katero vedenje je spolu ustrezno in katero ni. Prav stereotipi v določeni kulturi pa določajo, katera so ta vedenja oz. značajske karakteristike za posamezni spol.

Stil komuniciranja z drugimi ljudmi je odvisen od mnogih dejavnikov - od kje prihajamo, kje in kako smo odraščali, od izobrazbe, starosti in tudi od našega spola. Moški in ženske govorijo na način, ki jih združuje z njihovim spolom. Kljub različnim pogledom na to, zakaj se moški in ženske razlikujejo pri uporabi govornice telesa, se večina raziskovalcev strinja, da je razlike v govornici telesa med spoloma mogoče pripisati tudi kulturnim in biološkim dejavnikom.

Pogosto se pričakuje, da obstajajo razlike med spoloma na večih ravneh. Meta analize na področju spolnih razlik pa so pripeljale do boljšega razumevanja teh stereotipnih prepričanj in kažejo le na majhne razlike med spoloma pri večini sposobnosti in vedenj, tudi tistih, kjer se običajno navaja da so razlike velike. Temu potrjuje tudi Janet Shibley Hyde (2005) s svojo hipotezo podobnosti med spoloma in trdi, da so si moški in ženske podobni v večini, vendar ne vseh psiholoških spremenljivkah. To pomeni, da so si moški in ženske, kot tudi dečki in deklice, bolj podobni kot pa različni.

Spolni stereotipi, socializacija in kultura družbe omogočajo spolnim razlikam, da preživijo in se ohranjajo, kar se kaže tudi v družbeni moči moških in žensk. Pregled razporeditve družbene moči je pokazal, da imajo ženske večjo količino referenčne moči od moških. Po drugi strani pa imajo moški večjo količino strokovne in legitimne, to pa se odraža v splošnem prepričanju o večji kompetentnosti moških in prepričanju, da imajo moški večjo pravico do oblasti in vodstva. V splošnem so različne raziskave družbene moči pokazale, da je komunikacija žensk bolj usmerjena k drugim, bolj topla in bolj omiljena kot moška in komunikacija moških bolj dominantna, statusno uveljavljena in bolj usmerjena v naloge kot komunikacija žensk. Kljub temu spolna sestava in učinki moči vplivajo na spolne razlike v komunikaciji. Tako moški kot ženske komunicirajo z moškimi na manj dominanten način in na toplejši način z ženskami. Te ugotovitve kažejo, da bi lahko različne družbene norme delovale v interakciji z moškimi kot z ženskami. Morda so moški

bolj "komunalni" (angl. communal) do žensk, ker pričakujejo, da so ženske bolj tople in verjamejo, da bojo ženske takšno obnašanje imele za privlačno in vplivno. Vendar pa spolne razlike v komunikaciji še naprej ostajajo, tudi za tiste na vodilnih in vodstvenih položajih, ker ženske v menedžmentu še naprej posedujejo manj moči in avtoritete kot moški.

Lahko bi ugotovili, da tako moški kot ženske komunicirajo na način, ki je primeren in predvidoma najbolj učinkovit in vpliven glede na njihovo moč, družbene vloge in relativni položaj v interakciji z drugimi. Zato lahko zapažene razlike v komunikacijskem vedenju najverjetneje pripišemo socializaciji in akulturaciji. V zahodnih kulturah se moške odvrta od izražanja čustev in zato postanejo manj dovzetni za nekatere vrste medosebnih komunikacij. Z drugimi besedami, te spremembe so posledica stereotipnih prepričanj o tem, kaj je tisto, kar predstavlja moškost in ženskost.

To potrjuje tudi Irma Galejs (1976), ki je izvedla raziskavo neverbalnega vedenja predšolskih otrok. Ugotovila je, da je bilo za pare otrok nasprotnega spola značilno veliko več vrst vedenj, kot so vodenje, dokazovanje, sodelovanje, medtem ko so pari otrok enakega spola pokazali več hihitanja, veselja in neprijateljskega obnašanja. Deklice so bile pri obnašanju bolj izrazite od dečkov. V parih z dečki so bile bolj tolerantne in so z njimi delile več, kot ko so bile v parih z deklicami. Avtorica je sklepala, da so družbena pričakovanja spolnih razlik v obnašanju vidna tudi pri zelo mladih otrocih. Za dečke in deklice se pričakuje, da se različno obnašajo.

Kultura v kateri živimo je tesno povezana s komunikacijo in ima nanjo velik vpliv. V različnih kulturah ljudje komunicirajo med seboj na različne načine. Vpliv kulture na neverbalno obnašanje je nedvomno veliko in vendar so različni avtorji dokazali obstoj šestih univerzalnih čustvenih izrazov: jeze, gnusa, straha, sreče, žalosti in presenečenja. Vsem naštetim obraznim izrazom so ljudje iz različnih delov sveta

pravilno pripisali čustvo, ki so ga ti izrazi predstavljali. Poudariti pa je potrebno, da ljudje po svetu izražajo čustva drugače.

Različni avtorji predstavljeni v četrtem poglavju so mnenja, da so razlike v neverbalnem komuniciranju med spoloma majhne, obrazložitve teh razlik pa prezrte zaradi metodoloških napak in spolnih stereotipov. Socializacija vpliva na naučene vzorce, ki se izražajo v komunikaciji, različna vedenja moških in žensk pa lahko razumemo kot posledico družbeno pričakovanih obnašanj.

Moška in ženska telesna govorica se do neke mere razlikuje. Postavljajo pa se vprašanja, ali so nekatere od teh razlik predvsem družbeno pogojene ali pa obstajajo tudi biološki vidiki, ki bi jih bilo potrebno obravnavati. Medtem ko so različne raziskave in visoka korelacija dale podporo veljavnosti neverbalnim stereotipom o spolih, niso razkrili ničesar o izvoru teh razlik. Odkrili so, da so udeleženci natančno opisovali razlike, ki obstajajo med spoloma, ampak zakaj te razlike obstajajo? Morda so zaznane spolne razlike v neverbalnem obnašanju in veščinah zato, ker te razlike med ženskami in moškimi resnično obstajajo. Razlike pa morda obstajajo, ker imamo o njih stereotipne predstave. Vemo, da obstaja močan zgodnji vpliv o spolnih razlikah, ki ga ponotranjimo skozi socializacijo, ko se učimo vzorcev vedenj, ki so primerni za moške in ženske. Spolna socializacija primerne vedenja še naprej vpliva na nas, ne samo ko smo otroci, temveč skozi vse življenje.

6 LITERATURA

1. Anderson, Kristin J. in Leaper Campbell. 1998. Emotion talk between same - and mixed-gender friends. Form and function. *Journal of Language and Social Psychology* 17: 419-448.
2. Andersen, Peter A. 2004. *The complete idiot's guide to body language*. Indianapolis: Alpha/Penguin Group.
3. Antill, John K. 1987. Parents' beliefs and values about sex roles, sex differences, and sexuality: Their sources and implications. *Review of Personality and Social Psychology* 7: 294-328.
4. Argyl, Michael. 1996. *Bodily Communication*. London: Routledge.
5. Avsec, Andreja. 2000/2001. Spol kot biološki, psihološki in družben pojav. *Panika* 5 (2): 2-4.
6. Avsec, Andreja. 2002. Stereotipi o moških in ženskih osebnostnih lastnostih. *Psihološka obzorja* 11(2): 23-35.
7. Beyer, Sylvia 1999. Gender differences in the accuracy of grade expectancies and evaluations. *Sex Roles* 41: 279-296.
8. Briton, Nancy J. in Judith A. Hall. 1995. Beliefs about female and male nonverbal communication. *Sex Roles* 32: 79-91.
9. Brody, Leslie in Judith A. Hall. 1993. Gender and emotion. V *Handbook of emotions*, ur. M. Lewis in J. Haviland, 395-409. New York: Guilford.
10. Burgoon, Michael, James P. Dillard in Noel E. Doran. 1983. Friendly or unfriendly persuasion: The effects of violations by males and females. *Human Communication Research* 10: 283-294.
11. Buss, David M. 2001. Human nature and culture: An evolutionary psychological perspective. *Journal of Personality* 69(6): 955-978.
12. Canary, Daniel J. in Kimberly S. Hause. 1993. Is there any reason to research sex differences in communication? *Communication Quarterly* 41: 129-144.

13. Canary, Daniel J. in Kathryn Dindia. 1998. *Sex differences and similarities in communication: Critical essays and empirical investigations of sex and gender interaction*. Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum associates.
14. Carli, Linda L. 1989. Gender differences in interaction style and influence. *Journal of Personality and Social Psychology* 56: 565-576.
15. Carli, Linda L. 1990. Gender, language, and influence. *Journal of Personality and Social Psychology* 59: 941-951.
16. Carli, Linda L. 1991. Gender, status, and influence. *Theory and research* 8: 89-113.
17. Carli, Linda L. 1995. Nonverbal behavior, gender, and influence. *Journal of Personality and Social Psychology* 68: 1030-1041.
18. Carli, Linda L. 1998. *Gender effects in social influence*. Paper presented at the meeting of The Society for the Psychological Study of Social Issues. MI: Ann Arbor.
19. Carli, Linda L. 1999. Gender, Interpersonal Power, and Social Influence. *Journal of Social Issues* 55 (1): 81-99.
20. Carli, Linda L. in Danuta Bukatko. 2000. Gender, communication, and social influence: A developmental perspective. V *The developmental social psychology of gender*, ur. Thomas Eckes in Hanns M. Trautner, 295-333. Mahwah, NJ: Erlbaum.
21. Carli, Linda L. 2006. Gender Issues in Workplace Groups: Effects of Gender and Communication Style on Social Influence. V *Gender and Communication at Work*, ur. Mary Barret in Marilyn J. Davidson, 69-84. Burlington: Ashgate.
22. Chamberlain, James R. 2001. Getting Started in Intercultural Communication Training. *IATEFL SIGs Newsletter*: 23- 27.
23. Dimberg, Ulf, Monika Thunberg in Kurt Elmehed. 2000. Unconscious facial reactions to emotional facial expressions. *Psychological Science* 2000 11: 86-89.
24. Doohan, Eve-Anne. 2007. Listening Behaviors of Married Couples: An Exploration of Nonverbal Presentation to a Relational Outsider. *International Journal of Listening* 21(1): 24-41.

25. Duck, Steve. 1993. *Social context and relationships*. Newbury Park, London, New Delhi.
26. Duncan, Starkey. 1969. Nonverbal Communication. *Psychological Bulletin* 72: 118-137.
27. Eagly, Alice H. 1987. *Sex differences in social behavior: A social-role interpretation*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
28. Eagly, Alice H. in Maureen Crowley. 1986. Gender and helping behavior: A meta-analytic review of the social psychological literature. *Psychological Bulletin* 100: 283–308.
29. Eagly, Alice H., Mona G. Makhijani in Bruce G. Klonsky. 1992. Gender and the evaluation of leaders: A meta-analysis. *Psychological Bulletin* 111: 3-22.
30. Eagly, Alice H. in Blair T. Johnson. 1990. Gender and Leadership Style: A Meta-Analysis. *Psychological Bulletin* 108: 233-256.
31. Eagly, Alice H., Wendy Wood in Amanda B. Diekmann. 2000. Social Role Theory of Sex Differences and Similarities: A Current Appraisal. V *The developmental social psychology of gender*, ur. Thomas Eckes in Hanns M. Trautner, 123-177. Mahwah, NJ: Erlbaum.
32. Eckert, Penelope in Sally McConnell-Ginet. 2003. *Language and Gender*. New York: Cambridge University Press.
33. Falbo, Toni in Letitia Anne Peplau. 1980. Power strategies in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology* 38: 618-628.
34. Ferber, Reginald. 1995. Is speaker's gender discernible in transcribed speech? *Sex Roles: A Journal of Research* 32: 209-224.
35. Fischer, Agenta H. 2000. *Gender and emotion: Social psychological Perspectives*. New York: Cambridge university press.
36. Fleming, Pam, Carol Miller in Jannet Wright. 1997. *Speech and Language Difficulties in Education*. Bicester, Oxon: Winslow Press Ltd.
37. Foschi, Martha. 1996. Double standards in the evaluation of men and women. *Social Psychology Quarterly* 59: 237-254.

38. French, John in Raven Bertram. 1959. The bases of social power. V *Studies in social power*, ur. Ann Arbor, 150-167. MI: University of Michigan Press.
39. Friedman, Lynn. 1989. Mathematics and the Gender Gap: A Meta-Analysis of Recent Studies on Sex Differences in Mathematical Tasks. *Review of Educational Research* 59(2): 185-213.
40. Galejs, Irma. 1976. *Social interaction of preschool children*. Iowa State University Bibliography.
41. Greene, Richard H. 1991. *Nov način sporazumevanja*. Ljubljana, Samozaložba M. Hafner.
42. Gruber, Kenneth J. in Jacquelyn W. White. 1986. Gender differences in the perceptions of self's and other's use of power strategies. *Sex Roles* 15: 109-118.
43. Hayes, Nicky in Sue Orrell. 1998. *Psihologija*. Ljubljana: Zavod Republike Slovenije za šolstvo.
44. Hall, Judith A. 1984. *Nonverbal Sex Differences: Communication Accuracy and Expressive Style*, Paris: The John Hopkins University Press.
45. Hall, Judith A., Lavonia Smith LeBeau, Reinoso Gordon in Frank Thayer. 2001. Status, gender, and non verbal behaviour in candid and posed photographs: A study of conversations between university employess. *Sex Roles* 44: 677-92.
46. Heller, Robert in Tim Hindle. 2001. *Veliki poslovni priročnik*. Ljubljana: Založba Mladinska knjiga.
47. Hyde, Janet Shibley. 1984. How large are gender differences in aggression? A developmental meta-analysis. *Developmental Psychology* 20: 722-736.
48. Hyde, Janet Shibley, Elizabeth Fennema in Susan J. Lamon. 1990. Gender Differences in Mathematics Performance: A Meta-Analysis. *Psychological Bulletin* 107(2): 139-155.
49. Hyde, Janet Shibley. 2005. The gender similarities hypothesis. *American Psychologist* 60: 581-592.
50. Hyde, Janet Shibley. 2006. *Half the human experience: The psychology of women*. Boston: Houghton-Mifflin.

51. Hyde, Janet Shibley in Sara M. Lindberg. 2007. Facts and assumptions about the nature of gender differences and the implications for gender equity. V *Handbook for achieving gender equity through education*, ur. S.S. Klein, 19-32. Mahweh, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
52. Jacobs, Janis A. in Jacquelynne S. Eccles. 1992. The impact of mothers' gender stereotypic beliefs on mothers' and children's ability perceptions. *Journal of Personality and Social Psychology* 63: 932-944.
53. Johnson, Paula. 1976. Women and power: Toward a theory of effectiveness. *Journal of Social Issues* 32: 99-110.
54. Kalbfleisch, Pamela J. 1993. *Interpersonal Communication: Evolving Interpersonal Relationships*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Association.
55. Kavčič, Bogdan. 2000. *Poslovno komuniciranje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
56. Kimmel, Michael S. 2000. *The Gender Society*. New York: Oxford University Press.
57. Knapp, Mark L. in Judith A. Hall. 2007. *Nonverbal Communication in Human Interaction*. Wadsworth: Thomas Learning.
58. Kovačev, Asja Nina. 1997. *Govorica telesa: Izraznost roke med naravo in kulturo*. Ljubljana: Znanstveni inštitut Filozofske fakultete.
59. Kramer, Cheris. 1977. Perceptions of male and female speech. *Language and Speech* 20: 151-161.
60. Langlois Judith H. in Cris A. Downs. 1980. Mothers, fathers and peers as socialization agents of sex-typed play behaviors in young children. *Child Development* 51: 1237-1247.
61. Lenney, Ellen. 1977. Women's self-confidence in achievement settings. *Psychological Bulletin* 84: 1-13.
62. Lockheed, Marlaine E. in Katherine Patterson Hall. 1976. Conceptualizing sex as a status characteristic: Application to leadership training strategies. *Journal of Social Issues* 32: 111-124.
63. Maccoby, Eleanor E. in Jacklin Carol Nagy. 1974. *The psychology of sex differences*. Palo Alto, CA: Stanford University Press.

64. Maccoby, Eleanor E. 2000. Perspectives on gender development. *International Journal of Behavioral Development* 24 (4): 398–406.
65. Maccoby, Eleanor E. 2002. Gender and Group Process. *Current Directions in Psychological Science* 11(2): 54-58.
66. Mahrabian, Albert in Susan R. Ferris. 1967. Inference of attitudes from nonverbal communication in two channels. *Journal of Consulting Psychology* 31: 248-252.
67. Mandić, Tijana. 1998. *Komunikologija: psihologija komunikacije*. Ljubljana: Glotta Nova.
68. Marche, Tammy A. in Carole Peterson. 1993. On the gender differential use of listener responsiveness. *Sex Roles: A Journal of Research* 29: 795-817.
69. Matsumoto, David. 2006. Culture and Nonverbal Behavior. V *The Sage handbook of nonverbal communication*, ur. Valerie Manusov in Miles L. Patterson, 219-237. Thousand Oaks, CA: Sage.
70. McGraw-Hill, Irwin. 2004. *Business Communication*. Boston: McGraw-Hill.
71. Molcho, Samy. 1997. *Govorica telesa*. Ljubljana: Založba Mladinska knjiga.
72. Možina, Stane, Mitja Tavčar in Ana Knežević. 1998. *Poslovno komuniciranje*. Maribor: Obzorja.
73. Mulac, Anthony in James J. Bradac. 1995. Women's style in problem solving interactions: Powerless, or simply feminine? V *Gender, power and communication*, ur. Pamela J. Kalbfleish in Michael J. Cody, 83-104. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
74. O'Connor, Joseph, Seymour John. 1996. *Spretnosti sporazumevanja*. Žalec: Sledi.
75. Offermann, Lynn. R. in Pamela E. Schrier. 1985. Social influence strategies: The impact of sex, role, and attitudes toward power. *Personality and Social Psychology Bulletin* 11: 286-300.
76. Pearson, Judy Cornelia. 1995. *Gender&Communication*. Third edition. Madison: Brown&Benchmark.

77. Peterson, Paulete. 1975. *An Investigation of Sex Differences in Regard to Nonverbal Body Gestures*. Paper presented at the 1975 Summer Conference of the Speech Communication Association.
78. Poon Teng Fatt, James. 1999. It's not what you say, it's how you say it – nonverbal communication. *Communication World* June-July: 1-4.
79. Rudman, Laurie A. 1998. Self-promotion as a risk factor for women: The costs and benefits of counter-stereotypical impression management. *Journal of Personality and Social Psychology* 74: 629-645.
80. Sayers, F. in J. Sherblom. 1987. Qualification in male language as influenced by age and gender of conversational partner. *Communication Research Reports* 4: 88-92.
81. Schwartz, Pepper in Virginia Rutter. 1998. *The Gender of Sexuality*. London: Pine Forge Press.
82. Shaffer, Rudolph H. 1996. *Social Development*. Oxford: Blackwell Publishers.
83. Silverman, Irwin W. 2003. Gender differences in delay of gratification: A meta-analysis. *Sex Roles* 49: 451–463.
84. Smith, Peter, Bevington Bond in Michael Harris. 1993. *Social Psychology Across Cultures. Analysis and perspectives*. Harvester Wheatsheaf: Hertfordshire.
85. Spelke, Elizabeth S. 2005. Sex differences in intrinsic aptitude for mathematics and science? A critical review. *American Psychologist* 60: 950–958.
86. Steil, Janice M. in Karen Weltman. 1992. Influence strategies at home and work: A study of sixty dual career couples. *Journal of Social and Personal Relationships* 9: 65-88.
87. Tannen, Deborah. 1990. *You just dont understand: Women and men in conversation*. New York: William Morrow.
88. Tyson, Lois. 2006. *Critical theory today: A user-friendly guide*. Second edition. New York: Routledge.
89. Ule, Mirjana in Miro Kline. 1996. *Psihologija tržnega komuniciranja*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

90. Vrugt, Anneke in Mara Luyerink. 2000. The contribution of bodily posture to gender stereotypical impressions. *Social behavior and personality* 28(1): 91-104.
91. West, Candace in Don Zimmerman. 1987. Doing Gender. *Gender & Society* 1(2): 125-151.
92. Wheelan Susan A. in Anthony F. Verdi. 1992. Differences in male and female patterns of communication in groups: A methodological artifact? *Sex Roles: A Journal of Research* 27: 1-16.
93. Wolfinger, Nicholas H. in Jerome Rabow. 1997. The Different Voices of Gender: Social Recognition. *Current Research in Social Psychology* 2: 50-65.
94. Wood, Julia T. in Kathryn Dindia. 1997. What is the Difference? A Dialogue About Differences and Similarities Between Women and Men. V *Sex Differences and Similarities in Communication*, ur. Daniel J. Canary in Kathryn Dindia, 19-41. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
95. Wood, Julia. 1999. *Gender Lives: Communication, Gender and Culture*. Belmont, CA: Wadsworth Publishing.
96. Zammuner, V. L. 1987. Children's sex-role stereotypes. *Review of Personality and Social Psychology* 7: 272-293.
97. Žorga, Sonja. 1990. Vzpostavljanje stika s pomočjo porajajočega se jezika telesa. V *Komunikacija in jezikovna kultura v šoli*, ur. France Žagar, 164-169. Ljubljana: Pedagoška akademija.