

Обзорная статья

УДК 159.9.072

ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В СТРАТЕГИЯХ И ТАКТИКАХ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА

Клюева Полина Андреевна¹ 

¹ ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, г. Москва, РФ,
студентка 4 курса
направление «Реклама и связи с общественностью»
kluevap@yandex.ru

Аннотация: В статье исследуются теоретические основы взаимодействия пресс-службы муниципального городского округа и средств массовой информации (СМИ) в сфере агропромышленного комплекса (АПК). Актуальность работы обусловлена возрастающей потребностью в эффективной информационной политике на муниципальном уровне: грамотное взаимодействие с медиа позволяет формировать объективное общественное мнение о развитии АПК, повышать прозрачность управленческих решений и усиливать доверие граждан к органам местного самоуправления. Цель исследования — систематизировать теоретические подходы к организации взаимодействия пресс-служб муниципалитетов со СМИ в контексте аграрной политики. В работе использованы методы анализа научной литературы, синтеза нормативных документов, сравнительного анализа практик коммуникации. Информационную базу составили федеральные и региональные нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность пресс-служб и СМИ, а также публикации по теории связей с общественностью и муниципальному управлению. В ходе исследования: определены ключевые функции пресс-службы в контексте информационного сопровождения АПК; выявлены основные каналы и форматы взаимодействия с СМИ (пресс-релизы, брифинги, тематические рубрики, цифровые платформы); проанализированы барьеры коммуникации (дефицит специализированных знаний у журналистов, ограниченность ресурсов муниципалитетов, разнотечения в трактовке аграрной политики); предложены принципы эффективного диалога: достоверность информации, оперативность реагирования, многоканальность, учёт интересов целевой аудитории. Результаты исследования могут быть применены при разработке коммуникационных стратегий муниципальных пресс-служб, ориентированных на освещение вопросов АПК. Практическая значимость заключается в формировании алгоритма взаимодействия, позволяющего повысить информационную открытость органов местного самоуправления и улучшить восприятие аграрной политики населением.

Ключевые слова: переговоры, гендерные различия, коммуникативные стратегии, переговорные тактики, гендерные стереотипы, интегративный подход, конкурентный подход, социализация.

Для цитирования: Клюева Полина Андреевна ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В СТРАТЕГИЯХ И ТАКТИКАХ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА / Полина Андреевна Клюева // АгроФорсайт. 2025. № 4— Саратов: ООО «ЦеСАиН», 2025. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). – Загл. с этикетки диска.

Финансирование: исследование проводилось за счет собственных средств.

GENDER DIFFERENCES IN NEGOTIATION STRATEGIES AND TACTICS

Polina Andreevna Klyueva

¹ Timiryazev Russian State Agrarian University - Moscow Agricultural Academy, Moscow, Russian Federation, senior
kluevap@yandex.ru

Abstract: The article examines the theoretical foundations of interaction between the press service of a municipal urban district and the mass media in the agro-industrial complex . The relevance of the work is determined by the growing need for an effective information policy at the municipal level: competent interaction with the media allows for the formation

of an objective public opinion on the development of the agro-industrial complex, increasing the transparency of management decisions, and strengthening citizens' trust in local governments. The objective of the study is to systematize theoretical approaches to organizing interaction between municipal press services and the mass media in the context of agricultural policy. The work uses methods of analyzing scientific literature, synthesizing regulatory documents, and comparative analysis of communication practices. The information base consisted of federal and regional regulatory legal acts governing the activities of press services and the media, as well as publications on public relations theory and municipal governance. The study identified the key functions of the press service in the context of information support for the AIC; The main channels and formats of interaction with the media (press releases, briefings, thematic columns, digital platforms) were identified; communication barriers were analyzed (a lack of specialized knowledge among journalists, limited municipal resources, and discrepancies in the interpretation of agricultural policy); principles of effective dialogue were proposed: reliable information, prompt response, multi-channel communication, and consideration of the interests of the target audience. The results of the study can be applied in the development of communication strategies for municipal press services focused on covering agricultural issues. The practical significance lies in the development of an interaction algorithm that will increase the information transparency of local governments and improve public perception of agricultural policy.

Keywords: negotiations, gender differences, communication strategies, negotiation tactics, gender stereotypes, integrative approach, competitive approach, socialization.

Введение

Актуальность исследования гендерного аспекта в переговорном процессе обусловлена его значимым влиянием на исход деловых, политических и социальных взаимодействий. Несмотря на прогресс в области гендерного равенства, устойчивые социокультурные паттерны продолжают оказывать воздействие на поведение индивидов в ситуациях распределительного и интегративного торга. Целью данной статьи является систематизация существующих научных представлений о гендерных различиях в стратегиях и тактиках ведения переговоров, а также выявление условий, нивелирующих или усиливающих данные различия.

Перед нами стояла **цель** — провести комплексный анализ и систематизацию гендерных различий в стратегиях и тактиках переговорного процесса, выявив их социокультурные детерминанты и влияние на эффективность достижения результатов.

В интересах исследования представляется необходимым выполнить следующие **задачи**: выявить и классифицировать эмпирические проявления гендерных различий в целеполагании, коммуникативных стилях, подходе к конфликту и использовании специфических тактик; проанализировать специфику коммуникативных стилей у мужчин и женщин в контексте ведения переговоров.

Объект исследования — переговорный процесс в его социально-психологическом аспекте.

Предмет исследования — гендерно обусловленные различия в стратегиях и тактиках ведения переговоров, проявляющиеся в особенностях целеполагания, коммуникативных стилях и способах разрешения конфликтов.

Для решения поставленных задач в работе применялся комплекс **методов**, направленных на систематизацию и анализ существующих научных данных о гендерных особенностях переговорного процесса.

Материалы и методы исследования.

Основу исследования составил теоретический анализ современных научных публикаций по проблеме гендерных различий в переговорах. Были изучены 11 работ

отечественных и зарубежных авторов, размещенные в рецензируемых научных изданиях и базах данных.

Основная часть

Современная наука рассматривает гендерные различия в переговорном процессе как сложный социально-психологический феномен, формирующийся под влиянием системы социокультурных факторов. Анализ научных исследований позволяет выявить устойчивые паттерны в стратегиях и тактиках, используемых мужчинами и женщинами в процессе переговоров, которые проявляются на нескольких взаимосвязанных уровнях. Прежде всего, гендерные особенности затрагивают базовые аспекты переговорного процесса - от постановки исходных целей до выбора конкретных коммуникативных средств.

Как утверждает Осипенко О.А., в качестве ключевого дифференцирующего фактора выступает различная мотивационная структура участников переговоров. Как показывают эмпирические данные, мужчины склонны рассматривать переговорную ситуацию преимущественно в рамках конкурентной парадигмы, акцентируя достижение конкретных материальных результатов. В то же время для женщин характерна более выраженная ориентация на установление и поддержание конструктивных отношений с партнерами по переговорам, что определяет выбор соответствующих стратегий и тактик. [6]

Эти различия в мотивационных приоритетах не являются следствием врождённых качеств, а формируются под влиянием социализации и гендерных ожиданий. Общественные стереотипы, предписывающие мужчинам демонстрировать агентность и результативность, а женщинам — коммуникативные навыки и ориентацию на гармоничные отношения, создают различные системы мотивационных стимулов для участников переговорного процесса.

Тендерные различия в психологии проявляются уже с детства: по мнению Филатовой А.Ф. [9] мальчики утверждают свою индивидуальность, стремясь к независимости, они стараются отделиться от воспитателей, в их играх больше агрессивности; для девочек более характерна взаимозависимость, они обретают собственную индивидуальность в социальных связях, в их играх больше взаимности, подражания взаимоотношениям взрослых. В разговорах девочек больше доверительности и интимности.

Во взрослом состоянии различия становятся еще глубже. В разговорах мужчины чаще сосредоточивают внимание на задачах, их беседы более информативны, аналитичны, сами они более доминантны, властны и агрессивны, их более интересуют глобальные, стратегические проблемы. Женщины в разговорах сосредоточиваются больше на взаимоотношениях между людьми, им важнее поделиться с подругами, получить помочь или оказать поддержку, проявить заботу, т.е. им больше свойственна «этика заботы», они нацелены на осуществление «социальных программ». [4] Эта фундаментальная ориентация на поддержание связей напрямую влияет на их поведение в ситуациях противостояния. Когда разногласия возникают в более формальном

переговорном процессе, цель сохранить отношения часто становится приоритетнее, чем одержать тактическую победу.

Анализ подходов к управлению конфликтными ситуациями в переговорах выявляет устойчивые гендерно обусловленные паттерны поведения. У мужчин-переговорщиков Позняков В.П. подчеркивает, что конфликт чаще активизирует конкурентные модели поведения, воспринимаясь как естественный элемент позиционной борьбы и инструмент давления на оппонента. [8] Исследования фиксируют склонность мужчин к эскалации конфликта для демонстрации решительности, использования тактик ультиматумов и жёсткого отстаивания первоначальных позиций. Такой подход коренился в интерпретации конфликта как проверки компетентности и возможности проявить лидерские качества, где уступка может расцениваться как проявление слабости.

У женщин-переговорщиц наоборот наблюдается более комплексное восприятие конфликтной динамики, с акцентом на её потенциальное разрушительное воздействие на взаимоотношения сторон, считает Осипенко О.А. В отличие от мужской тенденции к обострению противоречий, женщины демонстрируют выраженную ориентацию на деэскалацию напряжённости через поиск компромиссных решений и взаимных уступок. Эмпирические данные указывают на более частое использование женщинами тактик сглаживания противоречий, активного слушания и вербальных средств снижения агрессии в коммуникации. [7] Этот подход обусловлен, с одной стороны, более высокой сензитивностью к эмоциональному климату переговоров, а с другой — осознанием социальных санкций, с которыми сталкиваются женщины, демонстрирующие жёсткую конфликтную позицию.

Примечательно, что эффективность того или иного подхода оказывается ситуационно зависимой. Жёсткая конфликтная стратегия может давать краткосрочные преимущества в дистрибутивных переговорах, однако способность к управлению конфликтом через сотрудничество обеспечивает устойчивые долгосрочные отношения. [10] Исследования Ричарда Шелла подчёркивают, что наиболее эффективными оказываются переговорщики, способные к гибкому сочетанию обеих стратегий — умеющие при необходимости демонстрировать жёсткость, но предпочитающие разрешать конфликты через поиск интегративных решений.

Кроме того, Гуриева С.Д. считает, что практика переговоров демонстрирует устойчивые различия в использовании тактических приемов между мужчинами и женщинами. [3] Мужчины чаще применяют силовые методы: завышают первоначальные требования, используют ультиматумы, ограничивают время на принятие решений. Для них характерна тактика избирательного представления информации с целью создания преимущественной позиции. В мужском подходе прослеживается ориентация на быстрый результат и стремление к односторонним победам.

Женщины проявляют большую гибкость в выборе тактик, делая акцент на совместном поиске решений. В их арсенале преобладают методы установления контакта: демонстрация понимания, поиск общих интересов, открытый обмен информацией. Характерно активное использование вопросов для выявления истинных потребностей сторон и готовность к разумным компромиссам. При этом в ситуациях, требующих твердости, женщины способны эффективно применять и конкурентные тактики.

Важным аспектом, по мнению Мальцевой Ю.А. и Беляевой В.С., так же является разница в восприятии одинаковых тактик в зависимости от гендера переговорщика. Исследования показывают, что напористое поведение, оцениваемое как "уверенное" у мужчин, часто воспринимается как "агрессивное" у женщин. [5] Этот социальный стереотип создает дополнительные сложности для женщин-переговорщиц, вынуждая их находить более тонкие и изощренные способы отстаивания своей позиции.

Особого внимания заслуживает эмоциональный интеллект как тактический инструмент. Женщины часто превосходят мужчин в способности распознавать и учитывать эмоциональное состояние партнеров по переговорам. Эта способность позволяет им своевременно корректировать свою тактику, предотвращать эскалацию конфликта и находить неочевидные точки для взаимовыгодных решений. [1]

В современных условиях наблюдается постепенное стирание жестких гендерных границ в переговорных тактиках. [11] Все больше мужчин осваивают техники активного слушания и эмпатии, в то время как женщины успешно применяют стратегическое мышление и силовые приемы. Это свидетельствует о формировании нового, интегративного стиля ведения переговоров, сочетающего лучшие практики обоих подходов.

Перспективным направлением развития переговорного искусства становится сознательное комбинирование гендерно-обусловленных тактик. Например, использование женских подходов на начальном этапе переговоров для установления контакта и мужских - на заключительном для фиксации конкретных результатов. Такая гибкость позволяет не только достигать лучших экономических показателей, но и создавать прочную основу для будущего сотрудничества. Понимание и учет гендерных особенностей ведения переговоров становится конкурентным преимуществом в современной деловой среде.

Вывод

Проведенное исследование гендерных особенностей переговорного процесса позволяет сделать ряд значимых выводов. Установлено, что гендерные различия действительно оказывают существенное влияние на выбор стратегий и тактик ведения переговоров, проявляясь в особенностях целеполагания, коммуникативных стилях и подходах к разрешению конфликтов. Мужчины демонстрируют склонность к конкурентным моделям поведения с ориентацией на достижение конкретных материальных результатов, в то время как женщины чаще используют интегративный подход, направленный на сохранение отношений и поиск взаимовыгодных решений.

Важным выводом исследования является подтверждение социальной природы выявленных различий. Гендерные паттерны поведения в переговорах формируются под влиянием социализации и сложившихся культурных стереотипов, а не обусловлены биологически. Это объясняет, почему в ситуациях с высоким статусом и четкими полномочиями женщины успешно применяют "маскулинные" тактики, а мужчины в условиях долгосрочного сотрудничества - "феминные".

Практическая значимость работы заключается в обосновании преимуществ гибкого, ситуационного подхода к ведению переговоров. Наиболее эффективной представляется модель, интегрирующая лучшие практики обоих стилей: способность к жесткому отстаиванию интересов сочетается с развитыми навыками построения

отношений и эмоциональным интеллектом. Современный переговорщик должен владеть всем спектром тактик, умело адаптируя их к конкретным обстоятельствам.

Перспективы дальнейших исследований видятся в изучении факторов, способствующих преодолению гендерных стереотипов в переговорном процессе, а также в разработке тренинговых программ, направленных на формирование гендерно-гибкого подхода к ведению переговоров.

Список источников

1. Babcock, L. *Women Don't Ask* / L. Babcock, S. Laschever. — New York : Bantam Books, 2003.
2. Donnelly, J. 10 Negotiation Tips from Women in the Trenches / J. Donnelly // Career Woman Journal. — [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.careerwoman.com/resources> (дата обращения: 14.06.2025).
3. Гуриева, С. Д. Тактики и стратегии ведения переговоров : учебное пособие / С. Д. Гуриева. — Санкт-Петербург : Издательство Санкт-Петербургского государственного университета, 2015. — 133 с.
4. Знаков, В. В. Половые, гендерные и личностные различия в понимании моральной дилеммы / В. В. Знаков // Психологический журнал. — 2004. — № 1. — С. 41–51.
5. Управление переговорами: от подготовки до соглашения : учебное пособие / Ю. А. Мальцева, В. С. Беляева, К. А. Данилова ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский федеральный университет. — Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2024. — 142 с.
6. Осиценок, О. А. К вопросу о гендерном превосходстве в процессе ведения переговоров / О. А. Осиценок // Четвертые университетские социально-гуманитарные чтения 2011 года : в 3 т. Т. 3 : материалы. — Иркутск : Издательство Иркутского государственного университета, 2011. — 382 с.
7. Осиценок, О. А. Особенности ведения переговорных процессов в контексте гендерной проблематики / О. А. Осиценок // Четвертые университетские социально-гуманитарные чтения 2010 года : в 3 т. Т. 3 : материалы. — Иркутск : Издательство Иркутского государственного университета, 2 prepared 2010. — С. 29–33. — 369 с.
8. Позняков, В. П. Гендерные особенности социально-психологических характеристик российских предпринимателей / В. П. Позняков. — [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.ipras.ru/cntnt/rus/institutp/publikacii/rossijskie4/n4poznyako.html> (дата обращения: 15.06.2025).
9. Филатова, А. Ф. Половые различия в становлении характера подростка : автореферат диссертации на соискание учёной степени доктора психологических наук / А. Ф. Филатова. — Москва, 2009.
10. Фишер, Р. Переговоры без поражения. Гарвардский метод / Р. Фишер, У. Юри, Б. Паттон. — Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2020. — 272 с.
11. Шелл, Р. Большая книга переговоров: стратегии, сценарии, кейсы / Р. Шелл. — Москва : Альпина Паблишер, 2020. — 392 с. — ISBN 978-5-9614-3332-6. — [Электронный ресурс] // IPR SMART. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/96876.html> (дата обращения: 17.06.2025).

References

1. Babcock, L., & Laschever, S. (2003). *Women don't ask*. Bantam Books.
2. Donnelly, J. (n.d.). 10 negotiation tips from women in the trenches. *Career Woman Journal*. Retrieved June 14, 2025, from <http://www.careerwoman.com/resources>
3. Gurieva, S. D. (2015). *Taktiki i strategii vedeniya peregovorov* [Tactics and strategies of negotiation] (Textbook). Saint Petersburg State University Press.
4. Znakov, V. V. (2004). Polovye, gendernye i lichnostnye razlichia v ponimanii moral'noi dilemmы [Sex, gender, and personality differences in understanding moral dilemmas]. *Psichologicheskii Zhurnal* [Psychological Journal], 1, 41–51.
5. Maltseva, Y. A., Belyaeva, V. S., & Danilova, K. A. (2024). *Upravlenie peregovorami: ot podgotovki do soglasheniia* [Negotiation management: From preparation to agreement] (Textbook). Ural Federal University Press.
6. Osipenok, O. A. (2011). K voprosu o gendernom prevoskhodstve v protsesse vedeniya peregovorov [On the issue of gender superiority in the negotiation process]. In *Chetvertye universitetskie sotsial'no-gumanitarnye chteniia 2011 goda* [Fourth university social and humanities readings 2011] (Vol. 3, pp. 1–382). Irkutsk State University Press.
7. Osipenok, O. A. (2010). Osobennosti vedeniya peregovornykh protsessov v kontekste gendernoi problematiki [Features of negotiation processes in the context of gender issues]. In *Chetvertye universitetskie sotsial'no-gumanitarnye chteniia 2010 goda* [Fourth university social and humanities readings 2010] (Vol. 3, pp. 29–33). Irkutsk State University Press.
8. Poznyakov, V. P. (n.d.). *Gendernye osobennosti sotsial'no-psikhologicheskikh kharakteristik rossiiskikh predprinimatelei* [Gender characteristics of socio-psychological traits of Russian entrepreneurs]. Retrieved from <http://www.ipras.ru/cntnt/rus/institutp/publikacii/rossijskie4/n4poznyako.html>

9. Filatova, A. F. (2009). *Polovye razlichiiia v stanovlenii kharaktera podrostka* [Sex differences in the formation of adolescent character] (Doctoral dissertation, Moscow).
10. Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2020). *Peregovory bez porazheniiia. Garvardskii metod* [Getting to yes: Negotiating agreement without giving in] (Russian ed.). Mann, Ivanov i Ferber.
11. Shell, R. (2020). *Bol'shaya kniga peregovorov: strategii, stsenarii, keisy* [The big book of negotiations: Strategies, scenarios, cases] (Russian ed.). Alpina Publisher. <https://www.iprbookshop.ru/96876.html> (Original work published n.d.)