

## Взаимосвязь временной перспективы со стилем переговоров подростков

Научный руководитель – Рябова Марина Сергеевна

*Кудрявцева Елизавета Юрьевна*

*Студент (магистр)*

Филиал Московского государственного университета имени М.В.Ломоносова в  
г.Ташкенте, Ташкент, Узбекистан

*E-mail: hanielsper@gmail.com*

Переговоры, как средство общения для выработки договорённостей в ситуации одновременного совпадения и несовпадения интересов, в подростковом возрасте, подчёркивают Е. Baker и D. Exner-Cortens, являются ключевым навыком социальной компетентности, который позволяет поддерживать отношения с окружающими и конструктивно разрешать межличностные конфликты [2].

Стиль переговоров, представляющий собой стабильную индивидуальную форму поведения, проявляющуюся в любых переговорных ситуациях, определяется субъектом не только на основании особенностей самой переговорной ситуации, но и на основании личностных характеристик [4]. L.L. Thompson, J. Wang и В. Gunia в качестве одной из них выделили временную перспективу [3]. Стоит отметить, что под ней учёные подразумевали лишь «временную дистанцию» переговоров вплоть до этапа выработки соглашений. Мы же, опираясь на исследование С.А. Васюры и К.А. Рудиной, в котором были продемонстрированы связи между особенностями общения и временной перспективой, полагаем, что данный феномен будет взаимосвязан с выбором стиля переговоров в том числе [1].

Таким образом, целью нашего исследования стало изучение стиля ведения переговоров подростков во взаимосвязи с временной перспективой. В качестве методик исследования были использованы опросник временной перспективы Ф. Зимбардо (ЗТPI) в адаптации А. Сырцовой, Е.Т. Соколовой и О.В. Митиной (2007), а также опросник «Методика оценивания переговорного стиля» (МОПС) авторства Г.У. Солдатовой и А.Ф. Гасимова (2019). Выборку исследования составил 301 подросток: 152 девушки и 149 парней.

В рамках исследования была выдвинута общая гипотеза о том, что существует взаимосвязь между восприятием временной перспективы и стилем ведения переговоров подростков. Данная гипотеза подразделялась на три частных гипотезы. В качестве критерия для проверки гипотез был использован коэффициент корреляции Спирмена.

В первой частной гипотезе предполагалось, что с повышением выраженности ориентации на негативное прошлое и фаталистическое настоящее у подростков повышается выраженность дистрибутивного переговорного стиля. В результате было выявлено, что дистрибутивный стиль переговоров не взаимосвязан с вышеупомянутыми временными ориентациями. При этом, с повышением выраженности ориентации на позитивное прошлое понижается выраженность дистрибутивного стиля переговоров ( $\rho = -0,238$ ;  $p = 0$ ). Следовательно, стремление удовлетворять собственные интересы, пренебрегая интересами другой стороны переговоров, не свойственно подросткам с ориентацией на позитивное прошлое. Вероятно, позитивное восприятие прошлого стимулирует подростков сохранять и поддерживать межличностные отношения, избегая рискованных действий для достижения целей в переговорах.

Во второй частной гипотезе предполагалось, что с повышением выраженности ориентации на позитивное прошлое и будущее у подростков повышается выраженность интегративного переговорного стиля, ориентированного на ситуацию. В результате было выявлено, что интегративный стиль, ориентированный на ситуацию, не взаимосвязан с

ориентацией на будущее, но его выраженность положительно коррелирует с ориентацией на позитивное прошлое ( $\rho = 0,248$ ;  $p = 0$ ). Помимо этого, с повышением выраженности ориентации на фаталистическое настоящее выраженность интегративного стиля, ориентированного на ситуацию, понижается ( $\rho = -0,177$ ;  $p = 0,002$ ). Соответственно, мы находим ещё одно подтверждение тому, что позитивный образ прошлого стимулирует подростков быть более конструктивными в переговорах. При этом обнаруженная нами отрицательная корреляция с фаталистическим настоящим подкрепляет теоретические положения о том, что убеждённость в предопределённости событий формирует формальное отношение подростка к переговорам, как к процессу с заранее известным результатом, на который подросток повлиять не в силах.

В третьей частной гипотезе предполагалось, что с повышением выраженности ориентации на гедонистическое настоящее у подростков повышается выраженность интегративного переговорного стиля, ориентированного на партнёра. В результате было выявлено, что интегративный стиль, ориентированный на партнёра, не взаимосвязан с вышеупомянутой временной перспективой, но его выраженность положительно коррелирует с ориентацией на позитивное прошлое ( $\rho = 0,181$ ;  $p = 0,002$ ). При этом с повышением выраженности ориентации на негативное прошлое ( $\rho = -0,116$ ;  $p = 0,044$ ), а также ориентации на фаталистическое настоящее ( $\rho = -0,119$ ;  $p = 0,039$ ), понижается выраженность интегративного стиля, ориентированного на ситуацию. Отсюда следует, что позитивный прошлый опыт переносится подростками на образ переговоров в настоящем, стимулируя тем самым выбор более конструктивных (а, соответственно, предсказывающих повторение прошлого успеха) стилей ведения переговоров. При этом негативный жизненный опыт, напротив, препятствует выстраиванию конструктивного диалога. Пассивность и ригидность, присущая ориентации на фаталистическое настоящее, также делает невозможным выбор интегративного стиля, требующего учёта интересов и эмоционального состояния другой стороны переговоров.

Таким образом, проведённое исследование подтвердило общую гипотезу о наличии взаимосвязи между временной перспективой и стилем ведения переговоров подростков.

### Источники и литература

- 1) Васюра С.А., Рудина К.А. Связь временной перспективы и коммуникативной активности у студентов с разным уровнем межличностной интолерантности к неопределённости // Журнал Сибирского Федерального университета. Гуманитарные науки. – 2024. – № 17 (11). – С. 2222-2233.
- 2) Baker E., Exner-Cortens D. Adolescents' Interpersonal Negotiation Strategies: Does Competence Vary by Context? // University of Calgary. – 2020. – P. 1-12.
- 3) Thompson L.L., Wang J., Gunia B.C. Negotiation // Annual Review of Psychology. – 2010. – Vol. 61. – P. 491-515.
- 4) Стан В., Цуркану А., Арнаут Е. Технологии ведения международных переговоров [Электронный ресурс] // IBN.IDSI.MD: Институт юридических и политических исследований АН Молдовы. – 2017. – Режим доступа: [https://ibn.idsi.md/sites/default/files/imag\\_file/100-108\\_1.pdf](https://ibn.idsi.md/sites/default/files/imag_file/100-108_1.pdf) (дата обращения: 27.02.2026). – С. 101-108.