

ОТЗЫВ ОФИЦИАЛЬНОГО ОППОНЕНТА

кандидата психологических наук, доцента, старшего научного сотрудника научно-исследовательского отдела (по исследованию функционального состояния) Научно-исследовательского центра (по физической подготовке и военно-прикладным видам спорта в Вооруженных Силах Российской Федерации) ФГКВОУ ВО «Военный институт физической культуры» Министерства обороны Российской Федерации Иванова Евгения Анатольевича на диссертацию Данилочкиной Веры Владимировны «Специфика внутриличностных контекстов деятельности участников кратковременных деловых переговоров», представленную на соискание ученой степени кандидата психологических наук по специальности 5.3.5. «Социальная психология, политическая и экономическая психология» (психологические науки)

Диссертационное исследование Веры Владимировны Данилочкиной является теоретико-эмпирической работой, направленной на изучение актуальной и важной социально-психологической проблемы, связанной с исследованием индивидуально-психологических особенностей участников переговорной деятельности, составляющими внутриличностный контекст, задающий смысл происходящего и опосредующего эффективность или неэффективность переговорной деятельности в ситуации кратковременных деловых переговоров с незнакомым оппонентом.

Актуальность проблемы исследования обусловлена, в первую очередь, возросшим интересом общества, социально ориентированных и бизнес организаций к проблеме психологических детерминант эффективности переговорной деятельности человека в условиях ограниченного временного ресурса. Теоретическая и практическая ценность работы определяется недостаточным уровнем развития научно-прикладных знаний об эффективности межличностного взаимодействия в процессе

совместной деятельности, роли индивидуально-психологических качеств, субъективных и объективных детерминант эффективности переговорной деятельности, а также в необходимости обоснования новых теоретико-методологических подходов к решению данных вопросов.

Обширный анализ отечественной и зарубежной научной литературы, проведенный диссертантом, показывает, что изучение индивидуально-психологических характеристик личности, как детерминант переговорной деятельности, является до сих пор недостаточно разработанной областью исследований как в социальной психологии в целом, так и в психологии переговоров в частности. Особое значение, как замечает автор работы, имеет изучение индивидуально-психологических характеристик личности (в частности личности участников переговоров) не изолированно друг от друга, а как целостной структуры, представляющей собой внутриличностный контекст, в котором разворачивается переговорная деятельность, и который опосредует эффективность или неэффективность этой деятельности.

Следует отметить, что логика работы выстроена в соответствии с поставленной в работе целью – выявить специфику внутриличностных контекстов деятельности участников кратковременных деловых переговоров с незнакомым оппонентом. Задачи исследования соответствуют поставленной цели и полностью решены в рамках проведенного исследования.

Проанализированы отечественные и зарубежные подходы к изучению психологической категории «контекст» и психологии переговоров. Разработаны и дополнены имеющиеся в литературе подходы к определению эффективности переговорного процесса и психологических детерминант эффективности деятельности его участников. Раскрыто содержание понятия внутриличностный контекст деятельности переговорщиков как совокупности индивидуально-психологических особенностей, участвующих в формировании смысла происходящего и опосредующих эффективность переговоров.

Обоснованность научных положений и выводов, представленных в диссертации подтверждается:

- опорой на методологические основы исследования, в частности, на структурно-психологический подход к разработке проблемы деятельности и особенностей структурной организации качеств, детерминирующих эффективность деятельности; на системно-деятельностный подход, позволяющий рассматривать развитие субъекта и его деятельность через связь с системой личностных смыслов; на историко-психологический подход, опирающийся на принципы исторической и социокультурной обусловленности развития психологических явлений; на контекстный подход, рассматривающий исследование психологических явлений с позиции общепсихологической категории «контекст».

- применением комплекса методов исследования: аналитико-теоретических (анализ литературы, анализ и обобщение существующих эмпирических исследований по теме диссертации); эмпирических (наблюдение за субъектами переговорной деятельности с применением видеосъемки, методы анкетирования, тестирования и метод экспертной оценки); статистических (методов математической статистики, корреляционный анализ, структурно-психологический анализ);

- репрезентативностью выборки (104 опытных переговорщика, 52 переговорные ситуации) и апробацией результатов исследований в рамках научных, научно-практических и методологических мероприятий.

Высокая культура анализа полученного эмпирического материала позволила подтвердить выдвинутые в диссертации гипотезы и представить обоснованные выводы, что является одним из значимых моментов научной значимости, особенно при исследовании слабо разработанных проблем.

Научная новизна работы В.В. Данилочкиной заключается в том, что автор впервые, опираясь на определение психологического контекста А.А. Вербицкого, научно обосновывает содержание понятия «внутриличностный контекст» участников переговорной деятельности, под которым понимает

совокупность индивидуально-психологических характеристик, задающих смысл ситуации переговоров и опосредующих эффективность деятельности субъекта в ней. Особое внимание заслуживает и тот факт, что в работе предложены методические средства изучения внутриличностного контекста на двух взаимодополняющих уровнях: аналитическом и структурном.

Отметим, что диссертантом впервые дополнены существующие представления о субъективных и объективных социально-психологических показателях эффективности переговорной деятельности, в частности в ситуации кратковременных деловых переговорах с незнакомым ранее оппонентом, добавлены два критерия: желание второй стороны продолжить долгосрочные отношения после переговоров и одинаковое восприятие договоренностей обеими сторонами переговоров.

Теоретическая и практическая значимость состоит в том, что эмпирически выявленные особенности внутриличностного контекста деятельности эффективных и неэффективных переговорщиков. Доказано, что эффективные переговорщики обладают более широким внутриличностным контекстом, включающим в себя большее психологическое содержание за счет внимания к эмоциям других людей, расширения своего кругозора, важности анализа принимаемых решений и ориентации на сотрудничество. В то время как неэффективные переговорщики воспринимают все происходящее в рамках более узкого внутриличностного контекста, ориентированного на получение материальной выгоды и отстаивания своей независимости в поступках и действиях. При этом структурный анализ показал высокую организованность качеств, составляющих внутриличностный контекст деятельности успешных переговорщиков (связи между качествами создают эффект синергии, усиливая всю структуру в целом) и крайне дезинтегрированную структуру качеств внутриличностного контекста переговорной деятельности неэффективных переговорщиков (связи в которой имеют компенсаторный характер).

Результаты и выводы, полученные диссертантом, могут быть использованы как в научно-практическом, так и в прикладном аспекте. Предложенная в работе схема и методические средства научного изучения внутриличностного контекста могут быть использованы при исследовании психологических контекстов разных видов деятельности, в зависимости от целей и задач научного изыскания. Теоретически и эмпирически обоснованные в диссертации особенности внутриличностного контекста деятельности, детерминирующие эффективность кратковременных деловых переговоров, позволяют сформулировать рекомендации по подготовке программ обучения и подбора эффективных субъектов переговорной деятельности.

Структура диссертации включает в себя введение, три главы, каждая из которых заканчивается выводами, заключения, глоссария, списка литературы и приложений.

Во введении, в соответствии с логикой диссертационного исследования автором обосновывается актуальность темы исследования, определяются цели, задачи, предмет, объект, научная новизна, теоретическая и практическая значимость и формулируются гипотезы.

В первой главе «Теоретико-методологическая проблематика исследования психологии переговоров в отечественной и зарубежной науке. Особенности контекстного подхода при изучении переговоров» проведен анализ теоретических и эмпирических исследований по теме диссертации, раскрывающих историю развития общепсихологической категории «контекст» и контекстного подхода в психологии. Описана и визуально представлена схема внутриличностного контекста деятельности переговорщиков, а также раскрыта проблематика определения эффективности переговорной деятельности в ситуации кратковременных деловых переговоров с незнакомым оппонентом.

Во второй главе «Методологические положения и принципы организации эмпирического исследования» изложены основные

методологические принципы организации исследования, дизайн эмпирического исследования, методы статистической обработки и интерпретации результатов. Рассматриваются используемые в работе методы: анкетирование, тестирование (методика на определение уровня эмоционального интеллекта ЭМИн Д.В. Люсина; методика на определение уровня соотношения ценностей и доступности УСЦД Е.Б. Фанталовой; тест на определение переговорной ориентации «TKI-R» К. Томаса и Р. Килманна; методика на определение уровня рефлексивности А.В. Карпова, В.В. Пономаревой), метод экспертной оценки, метод наблюдения за поведением в переговорной ситуации, с применением технических средств видеосъемки. Выбор методик был обусловлен целями и задачами исследования, обоснованность их использования в работе аргументирована.

В третьей главе «Анализ специфики внутриличностных контекстов деятельности участников кратковременных деловых переговоров» представлены результаты эмпирического исследования и их интерпретация, сформулированы основные выводы работы.

В заключении обобщена совокупность всех полученных данных, описывающих специфику внутриличностных контекстов деятельности участников кратковременных деловых переговоров с незнакомым оппонентом, сформулированы основные выводы, соответствующие гипотезе исследования и подтверждающие положения, выносимые на защиту.

В целом диссертация В.В. Данилочкиной выдержана в строгом научном стиле, представленные выводы логичны и правомерны, новизна и современность работы очевидны. Это дает основание говорить о состоятельности и завершенности диссертационного исследования, носящего теоретический и прикладной характер.

Однако наряду с этим необходимо отметить некоторые замечания и вопросы, требующие дополнительного раскрытия.

1. Какие обоснования положены в основу перехода от аналитического к структурно-психологическому анализу?

2. Как результаты исследования могут быть использованы в процедурах подбора и отбора эффективных переговорщиков?

Отмеченные замечания направлены на уточнение аргументации автора и не снижают значимости проведенного В.В. Данилочкиной исследования, являющегося завершенным самостоятельным научным трудом.

Рецензируемая диссертация представляет собой самостоятельное и завершённое научное исследование, соответствующую паспорту специальности 5.3.5. – «Социальная психология, политическая и экономическая психология» (психологические науки); и отвечающую требованиям пунктов 9, 10, 11, 13, 14 «Положения о порядке присуждения ученых степеней» ВАК РФ, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 24 сентября 2013 г. № 842.

Автор диссертации – Данилочкина Вера Владимировна заслуживает присуждения ученой степени кандидата психологических наук по специальности 5.3.5. – «Социальная психология, политическая и экономическая психология» (психологические науки).

Официальный оппонент:

старший научный сотрудник научно-исследовательского отдела (по исследованию функционального состояния) Научно-исследовательского центра (по физической подготовке и военно – прикладным видам спорта в Вооруженных Силах РФ) ФГКВОУ ВО «Военный институт физической культуры» МО РФ, кандидат психологических наук, доцент,

ПО БКСЪ

Е.А. Иванов

2.04.2024

Сведения об официальном оппоненте:

ФИО: Иванов Евгений Анатольевич

Ученая степень: кандидат психологических наук (специальность 19.00.05 – социальная психология).

Ученое звание: доцент

Должность и место работы: старший научный сотрудник научно-исследовательского отдела (по исследованию функционального состояния) Научно-исследовательского центра (по физической подготовке и военно-

прикладным видам спорта в Вооруженных Силах Российской Федерации)
ФГКВООУ ВО «Военный институт физической культуры» Министерства обороны
Российской Федерации

Почтовый адрес: 194044, Санкт-Петербург, Большой Сампсониевский проспект,
дом 63.

Телефон: 8 (812) 292-31-50

E-mail: vifk_14@mil.ru

Официальный сайт: <http://vifk.mil.ru>

