

## ОТЗЫВ ОФИЦИАЛЬНОГО ОППОНЕНТА

Доктора психологических наук, доцента, профессора кафедры общей и социальной психологии ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина» Жуковой Натальи Владимировны 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)

В отечественной социальной психологии исследований, посвященных изучению психологических особенностей краткосрочных переговоров, поведению успешных и неуспешных переговорщиков, критериям оценки эффективности переговорной деятельности не так много. Исследований, направленных на изучение внутриличностного контекста участников переговоров и эффектов его структурной организации как целого, детерминирующих эффективность переговорной деятельности, до настоящего времени не проводилось.

**Актуальность** и **востребованность** представленного диссертационного исследования обусловлена следующим: *для науки* – важностью разработки, понимания и осмысления таких проблем социальной психологии как эффективность межличностного взаимодействия в процессе совместной деятельности, выявление роли индивидуально-психологических качеств в поведении и деятельности человека, определение субъективных и объективных детерминант эффективности деятельности; *для практики* – запросом общественных, социальных и коммерческих структур в подготовке и оценке эффективных переговорщиков, способных достигать обоюдных договоренностей в условиях противоположных интересов и ограниченного временного ресурса.

В своем диссертационном исследовании В.В. Данилочкина рассматривает проблему индивидуально-психологических особенностей участников переговоров как детерминант, опосредующих эффективность переговорной деятельности.

Основное внимание автора сосредоточено на индивидуально-психологических особенностях участников переговоров. По мнению В.В. Данилочкиной, неоднозначность данных о влиянии психологических характеристик личности на эффективность переговоров связана не только с тем, что рассматриваются личностные особенности, которые, как утверждают некоторые ученые, в общем плане не связаны с процессом ведения переговоров, но и с тем, что индивидуально-психологические характеристики исследуются отдельно друг от друга и без учета особенностей их структурной организации.

В своей работе В.В. Данилочкина опирается на контекстный подход, разработанный А.А. Вербицким, и предлагает рассматривать индивидуально-психологические особенности переговорщиков не отдельно друг от друга, а как единое целое, составляющее внутриличностный контекст, в котором разворачиваются переговоры.

Целью работы является определение специфики внутриличностных контекстов деятельности участников переговоров, детерминирующие эффективность или неэффективность данной переговорной деятельности.

На основании поставленной цели автор четко формулирует задачи, общую и частные гипотезы, определяет предмет и объект исследования.

Стоит отметить **научную новизну** исследования, заключающуюся в том, что впервые предложено изучение индивидуально-психологических особенностей, как элементов внутриличностного контекста деятельности, опосредующего её эффективность. Впервые предложены методологические средства изучения внутриличностного контекста как психологического феномена. Расширены и уточнены научные представления об особенностях переговорной деятельности, направленной на достижение взаимных договоренностей в условиях ограниченного временного ресурса. Систематизированы и дополнены представления о субъективных и объективных социально-психологических показателях эффективности переговорной деятельности в ситуации кратковременных деловых переговоров с незнакомым оппонентом.

Характеризуя глубину полученных результатов и их новизну, следует отметить, что в работе впервые в рамках контекстного подхода предложен новый вариант его развития, предполагающий изучение контекста на аналитическом и структурном уровнях исследования. В работе доказано существенное влияние структурной организации качеств, составляющих внутриличностный контекст переговорной деятельности, на эффективность ведения переговоров. В частности, установлено, что интегрированность личностных качеств создает дополнительный ресурс, позволяющий переговорщику быть эффективным и находить варианты решений, удовлетворяющие интересы обеих сторон в переговорном процессе.

**Теоретическая значимость** работы состоит в том, что результаты исследования вносят вклад в разработку теоретических проблем социальной психологии, психологии индивидуальных различий и психологии общения. Теоретически обосновано понятие «внутриличностный контекст», включающее в себя совокупность особенностей эмоционального интеллекта, рефлексивности, переговорной ориентации и социальные ценности. Выделены критерии включения данных личностных качеств в структуру внутриличностного контекста деятельности участников переговоров. Впервые обоснована и эмпирически доказана структурная организация внутриличностного контекста деятельности эффективных и неэффективных переговорщиков. На ряду с этим в работе раскрыт диагностический потенциал понятия «внутриличностный контекст», позволяющий оценить

содержание сознания участников переговоров, обуславливающего их эффективность/неэффективность в достижении договоренностей в переговорах.

Значимым, с нашей точки зрения, является то, что теоретически и эмпирически подтверждена продуктивность использования в рамках контекстного подхода принципов структурно-психологического анализа применительно к изучению внутриличностных контекстов, опосредующих переговорную деятельность.

Наряду с теоретической значимостью и научной новизной, результаты диссертационного исследования имеют **практическую значимость**, которая заключается в том, что представленные в работе методические средства изучения внутриличностного контекста могут быть применены при проведении исследований по психологии переговорной деятельности, в частности, при исследовании психологических особенностей ведения переговоров начинающими и опытными переговорщиками, при исследовании долгосрочных переговоров, многосторонних переговоров и т.д. Обоснованные в диссертации представления о внутриличностном контексте деятельности, позволяют сформулировать рекомендации по обучению и подбору эффективных субъектов переговорной деятельности. Предложенные психологические критерии определения эффективности переговорной деятельности могут использоваться для отбора эффективных и отсеивания неэффективных переговорщиков. Результаты исследования открывают новые перспективы для профессионального отбора и подготовки лиц, участвующих в деловых межличностных переговорах в условиях ограниченного временного ресурса и отсутствия какой-либо изначальной информации об оппоненте.

Выносимые на защиту положения соответствуют объекту, предмету исследования, отражают научную новизну и практическую значимость. **Достоверность и обоснованность основных положений и выводов** обеспечивается всесторонним анализом проблемы, в соответствии с теоретико-методологической базой исследования, адекватностью научного аппарата целям и задачам, достаточным объемом выборки и использованием обширного математико-статистического аппарата обработки полученных данных.

Структура диссертации отражает логику, содержание научного исследования и его результаты. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы, глоссария, 11 приложений. Список литературы включает 215 наименований, из них 50 - на иностранных языках. Текст диссертации изложен на 227 страницах и содержит 9 рисунков и 12 таблиц.

В целом, структура диссертации адекватно отражает сложность и значимость решения поставленных в ней целей и задач. Автором поэтапно анализируются теоретико-методологические основания исследования, определяются методы, дизайн исследования, представляются результаты

теоретического, методологического и эмпирического этапов исследования. Необходимо подчеркнуть тщательность анализа и исполнения процедур проверки гипотез, выдвинутых автором работы.

Следуя классической структуре научной работы, диссертация открывается *введением*, в котором обосновывается актуальность исследования, определяются объект, предмет, цели и задачи и формулируются гипотезы. Во введении автором характеризуется научная новизна, степень разработанности проблемы и теоретико-методологические основания исследования.

В первой главе представлена теоретико-методологическая проблематика исследования психологии переговоров в отечественной и зарубежной науке. Выделены особенности контекстного подхода при изучении переговорной деятельности.

Во второй главе описаны методологические положения и принципы организации проводимого эмпирического исследования, включая обоснование выбора наряду с аналитическими методами исследования, методов структурно-психологического анализа.

В третьей главе проводится интеграция большого объема эмпирического материала, полученного при изучении специфики внутриличностных контекстов деятельности участников кратковременных деловых переговоров с незнакомым оппонентом.

Заслугой автора является получение ряда важных результатов, вносящих вклад в теоретическую и практическую область социальной психологии. Автором установлено, что эффективные переговорщики обладают более продуктивным и широким внутриличностным контекстом, позволяющим вовлекать в свое пространство большее психологическое содержание за счет внимания к эмоциям других людей, расширения своего кругозора, важности анализа принимаемых решений и ориентации на сотрудничество. Неэффективные переговорщики обладают более узким внутриличностным контекстом, ориентированным на получение материальной выгоды и отстаиванием своей независимости в поступках и действиях. На структурном уровне исследования доказано, что максимальная организованность качеств (составляющих внутриличностный контекст деятельности переговорщиков), свидетельствующая о широте внутриличностного контекста, имеет место в группе эффективных переговорщиков, а в группе неэффективных переговорщиков наблюдается крайне дезинтегрированная структура качеств внутриличностного контекста, с сильно выраженным базовым качеством важности материальной выгоды, что сужает контекст деятельности неэффективных переговорщиков и не позволяет им добиваться более эффективных результатов в переговорах.

В работе доказано, что особенности внутриличностных контекстов деятельности определяют то, как себя ведут участники в переговорах. Деятельность эффективных переговорщиков, разворачивающаяся в более широком и продуктивном внутриличностном контексте, включает в себя

действия, направленные не только на себя и на расположение к себе собеседника, но и на поиск взаимовыгодных вариантов решения для достижения договоренностей. Деятельность неэффективных переговорщиков, обусловленная более узким внутриличностным контекстом, направлена на себя и на защиту своей переговорной позиции, они чаще акцентируют внимание на собственной потребности в материальной выгоде, чаще прибегают к усилению аргументации своей позиции.

Интересным результатом исследования является то, что наряду с уже существующими показателями эффективности переговорной деятельности в работе были выделены два дополнительных показателя, характерные для краткосрочных деловых переговоров с незнакомым оппонентом: желание второй стороны продолжить долгосрочные отношения после прошедших переговоров и одинаковое восприятие договоренностей обеими сторонами переговоров.

Следует положительно оценить грамотный подбор автором методов математической статистики и использование методов структурно-психологического анализа, что позволило выявить ранее никем не установленные закономерности структурной организации элементов внутриличностного контекста деятельности эффективных и неэффективных переговорщиков.

Выражая положительное отношение к диссертационному исследованию В.В. Данилочкиной, хотелось бы уточнить некоторые моменты, которые носят дискуссионный характер:

1. Переговорная деятельность предполагает взаимную вовлеченность переговорщиков в контекст переговорного процесса. Можно ли прогнозировать, исходя из результатов вашего исследования, возможные варианты проявления в поведении внутриличностных контекстов деятельности участников переговоров, детерминирующие эффективность или неэффективность данной переговорной деятельности в паре эффективного и неэффективного переговорщика, предполагая, что внутриличностный контекст каждого из них, обуславливает каким - то образом воздействие на ситуацию переговоров; как будет развиваться переговорный процесс со стороны каждого участника переговоров, если условия поменяются от краткосрочных на долгосрочные, исходя из понимания того, что внутриличностный контекст тоже меняется в процессе переговорной деятельности.

2. Ситуация неопределенности в краткосрочных переговорах, чем отличается от проблемной ситуации?

3. Можно ли на основе проведенного диссертационного исследования внутриличностных контекстов деятельности участников кратковременных деловых переговоров предложить психологический портрет эффективного и психологический портрет неэффективного сотрудника для ведения переговоров.

Выше заданные вопросы не снижают общей положительной оценки, выполненной В.В. Данилочкиной работы. Автореферат и опубликованные работы отражают основные результаты исследования. Автором опубликовано 11 научных работ, из них 6 статей в журналах, рекомендованных ВАК Минобрнауки РФ.

Диссертация В.В. Данилочкиной представляет собой завершённое научное исследование, выполненное на высоком методологическом и научно-методологическом уровне, направленном на решение научной проблемы, имеющей существенное значение для развития социальной психологии, политической и экономической психологии. Диссертация соответствует паспорту специальности 5.3.5.– «Социальная психология, политическая и экономическая психология» (психологические науки); отвечает 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,а её автор – 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:

профессор кафедры общей и социальной психологии ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина», доктор психологических наук, доцент

*Жукова*  
3.04.2024

Н.В. Жукова

#### Сведения об официальном оппоненте:

ФИО: Жукова Наталья Владимировна

Ученая степень: доктор психологических наук 19.00.07 - Педагогическая психология (Психологические науки)

Ученое звание: доцент

Должность и место работы: профессор кафедры общей и социальной психологии ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

Почтовый адрес: 620076 г. Екатеринбург, ул. Мраморская, д.6, кв.333

Телефон: +79126016329

E-mail:nataly-n.tagil@mail.ru

Официальный сайт:Уральский федеральный университет, <https://urfu.ru>

Подпись *Жуковой Н.В.*  
Заверяю: вед. документов  
*Жукова Н.В.*

