

## ОТЗЫВ

председателя диссертационного совета на диссертацию Рысева Николая Юрьевича на тему: “ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ ВЛИЯЮЩЕГО ПОВЕДЕНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРАХ”, представленную на соискание ученой степени кандидата психологических наук по специальности 19.00.03 - психология труда, инженерная психология, эргономика

В настоящее время растет интерес как в научных кругах, так и в коммерческих организациях к проблеме изучения влияющего поведения, пониманию тактик и стратегий как методов влияния, с целью достижения поставленной цели, реализации интересов. Понимание людьми сути и способов реализации разнообразных стратегий влияющего поведения, таких как – актуализация, сотрудничество, компромисс, манипуляция, соперничество, доминирование, служение, приспособление, игнорирование и бездействие – позволяет лучше анализировать свое и чужое поведение, позволяет людям управлять своим поведением, более гармонично взаимодействовать с другими или противостоять деструктивному поведению оппонентов. Цель исследования: изучить психологические особенности реализации стратегий влияющего поведения в коммерческих переговорах. Объектом исследования выступает процесс коммерческих переговоров. Предмет исследования: пять стратегий влияющего поведения – игнорирование, доминирование, манипуляция, компромисс, сотрудничество; четыре ситуации переговоров – симметричные деловые переговоры с долгосрочным эффектом; симметричные личные переговоры с краткосрочным эффектом; ассиметричные деловые переговоры с зависимой, слабой позицией со среднесрочным эффектом; ассиметричные деловые переговоры с независимой, сильной позицией со среднесрочным эффектом. В работе сформулированы частные гипотезы (8), без выделения основной.

В представленной работе впервые была выявлена взаимосвязи между предпочтениями в выборе стратегии переговоров и типом ситуации, а также между предпочтением в выборе стратегии переговоров и тактическими методами влияния. Автором работы был составлен рейтинг предпочтений тактических методов влияния. С помощью факторного анализа был проанализирован операционный состав стратегий манипуляции и доминирования. Было подтверждено, что в состав манипуляции входит: маскировка факта воздействия, маскировка истинной цели, отношение к оппоненту как к средству достижения цели, влияние на самооценку. Было показано, что мужчины планируют манипуляцию чаще, чем женщины. Выявлено, что в операционный состав стратегий с односторонним выигрышем является относительно стабильным. Было раскрыто содержание ключевых компонентов психологической манипуляции – маскировка истинной цели воздействия, маскировка самого факта воздействия, влияние на самооценку оппонента, отношение к оппоненту как к средству. Выявлено, что снижение использование метода «убеждение, аргументация» также является важной составляющей стратегии манипуляции.

К содержанию работы имеется ряд вопросов, требующих уточнения и прояснения:

Во-первых, был использован Пятифакторный опросник личности «Большая пятерка» («Big five»), соответственно, вопрос заключается в следующем: каким профилем личности по данной методике связан в предпочитаемыми стратегиями и тактиками.

Во-вторых, формулируется вывод о том, что склонность к доминированию и игнорированию более выражена не у менеджера по продажам, а у менеджера по закупкам. На какой выборке получены данные результаты? Возникает вопрос, как можно это объяснить, если известно, что высоким уровнем агрессивности обладают менеджеры по продажам.

В-третьих, в научных исследованиях принято, что цель исследования должна быть одна, в данной работе присутствует их три, разнонаправленные, что создает сложности для концентрации внимания на главной, связанной с тематикой работы. Аналогичное замечание относится к формулировке предмета исследования, что явилось предметом исследования, что именно изучалось? Пять стратегий, или четыре ситуации, или 27 тактических приема.

В-четвертых, достоверность и обоснованность полученных данных во многом объясняется и должна объясняться выборкой исследования, которая, к сожалению, не представлена во введении. Только на странице 64 автор дает описание выборки, в котором отсутствует информация о стаже работы в каждой подвыборке, стаже переговорной практики, частотности ведения переговоров, социального статуса участников эксперимента. Данное замечание является серьезным ограничением, на которое хотелось получить развернутый ответ от автора.

Диссертация Рысева Николая Юрьевича на тему: «ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ ВЛИЯЮЩЕГО ПОВЕДЕНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРАХ», представленную на соискание ученой степени кандидата психологических наук по специальности 19.00.03 - психология труда, инженерная психология, эргономика, соответствует основным требованиям, установленным Приказом от 01.09.2016 № 6821/1 «О порядке присуждения ученых степеней в Санкт-Петербургском государственном университете», соискатель Рысев Николай Юрьевич заслуживает присуждения ученой степени кандидата психологических наук по специальности 19.00.03 - психология труда, инженерная психология, эргономика. Пункт 9 и 11 указанного Порядка диссертантом не нарушен.

Председатель диссертационного совета



Доктор псих. наук., профессор,

Профессор кафедры социальной психологии

С.Д. Гуриева

Факультета психологии СПбГУ

04.06. 2021.