

ОТЗЫВ

члена диссертационного совета на диссертацию Рысёва Николая Юрьевича на тему: «Психологические особенности реализации стратегий влияющего поведения на коммерческих переговорах», представленную на соискание ученой степени кандидата психологических наук по специальности 19.00.03 - Психология труда, инженерная психология, эргономика

Диссертационная работа Н.Ю.Рысёва посвящена актуальной проблеме эффективного применения стратегий, которые рассматриваются как виды влияющего поведения, для достижения ожидаемого результата коммерческих переговоров. На основании теоретического анализа стратегий влияющего поведения в диссертации выделяются 10 стратегий – актуализация, сотрудничество, компромисс, манипуляция, соперничество, доминирование, служение, приспособление, игнорирование и бездействие. Для изучения обоснован выбор пяти стратегий влияющего поведения - игнорирование, доминирование, манипуляции, компромисс и сотрудничество. Эти стратегии рассматриваются в зависимости от четырех типов ситуаций – 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. Достоверность результатов исследования обеспечивается объемом выборки (475 человек), применением адекватно методик статистического анализа, в т.ч., ранговой корреляции Тау-Кендалла; факторного анализа с измерением меры адекватности выборки КМО; t-критерием для независимых выборок с применением критерия равенства Ливиня. В исследования использовалась деловая игра «Стратегии и тактики переговоров».

С точки зрения научной новизны наиболее интересными являются, на наш взгляд, результаты распределения по частоте выбора пять стратегий переговоров в целом, а также на каждую ситуацию. Например, в симметричной и деловой ситуации, когда оппонентам нужно было договориться о долях в бизнесе, на первом месте стратегия доминирования, на втором – стратегия. сотрудничество. Представляет практическую важность выделение наиболее и наименее часто выбираемых тактических методов влияния. К наиболее часто выбираемым методам относятся приведение примера, подчеркивание возможного выигрыша и выгод, торговля, эмоциональный призыв и заражение, четкость формулировок общих целей. К наименее

выбираемым тактическим методам относятся использование метафор и аналогий, использование афоризмов, цитат и поговорок, влияние на самооценку, создание интриги, неожиданности, смена роли. Полученные результаты в целом подтвердили гипотезу о четырех основных составляющих стратегии манипуляции. Во-первых, манипулятор относится к оппоненту, как субъект к объекту, как к средству достижения своей цели; во-вторых, манипулятор за показной целью скрывает свою истинную цель; в-третьих, суть манипулятор скрывает сам факт манипуляции; в-четвертых, манипулятор воздействует как на самооценку манипулируемого объекта.

Признавая достоинства данной диссертации, приводим следующие замечания:

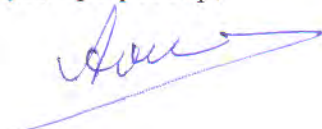
1. Почему в итоге работы выделяется операционный состав только для стратегий доминирования и манипуляции без детального описания стратегии игнорирования, компромисса и сотрудничества?
2. В работе не приводится объяснение небольшого количества выявленных закономерностей между результатами личностных опросников, с одной стороны, и выбором стратегий и тактик ведения переговоров – с другой?
3. В работе используются в качестве синонимов понятия деловых и коммерческих переговоров. Не являются ли коммерческие переговоры частным случаем деловых переговоров?

Указанные замечания не снижают общей положительной оценки диссертации Н.Ю. Рысева.

Заключение: диссертация Рысёва Николая Юрьевича на тему «Психологические особенности реализации стратегий влияющего поведения в коммерческих переговорах» соответствует требованиям, установленным Приказом от 01.09.2016 № 6821/1 «О порядке присуждения ученых степеней в Санкт-Петербургском государственном университете», а её автор заслуживает присуждения ученой степени кандидата психологических наук по специальности 19.00.03 - Психология труда, инженерная психология, эргономика.

Пункты 9 и 11 указанного Порядка диссертантом не нарушены.

Член диссертационного совета,
главный научный сотрудник Института психологии РАН,
доктор психологических наук, профессор,



Обознов Александр Александрович

08 июня 2021 г.