

ОТЗЫВ

члена диссертационного совета на диссертацию Рысёва 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

Диссертационная работа Н.Ю. Рысёва посвящена актуальной теме ведения коммерческих переговоров, а именно, стратегиям и тактикам ведения переговоров. Использование стратегий влияющего поведения имеет как практический, так и теоретический интерес, причем не только в коммерческих переговорах, но и в более широком контексте коммуникаций, в том числе, к примеру, во внутренних переговорах в компаниях и организациях, при разрешении конфликтных ситуаций.

Н.Ю. Рысёв посвятил особое внимание психологической манипуляции в целом и стратегии манипуляции, в частности. Данный фокус, действительно, имеет значение, так как стратегия манипуляции, с одной стороны, периодически, если не часто, используется оппонентами в деловых переговорах, с другой стороны, а научному исследованию стратегия манипуляции подвергается не так часто, как, к примеру, стратегия сотрудничества или компромисса.

В данной работе предпринята успешная попытка определить операционный состав пяти стратегий переговоров: игнорирование, доминирование, манипуляция, компромисс, сотрудничество. В качестве составляющих элементов данных стратегий рассматривался перечень из 27 тактических методов влияния.

В содержание исследования входило тестирование участников: 1. Пятифакторный опросник личности «Большая пятерка» («Big five») (Хромов А.Б., 2000), 2. Эмоциональный интеллект - тест Д.В. Люсина Д. 3. Шкала Макиавеллизма (Мак-шкала) – опросник Кристи и Гейс, адаптированный В.В. Знаковым. Целью данного тестирования было выявление закономерностей между личностными характеристиками, с одной стороны, и результативностью переговоров, предпочтения в выборе стратегий и тактик переговоров, с другой стороны.

На защиту выносятся три положения. Первое положение касается того, какие стратегии влияющего поведения люди склонны выбирать в зависимости от типа ситуации. В симметричных деловых переговорах предполагается с большей вероятностью предпочтение в выборе либо стратегии доминирования, либо стратегии сотрудничества. В симметричных личных переговорах с краткосрочными последствиями предполагается с большей вероятностью склонны предпочтение в выборе стратегии компромисса и сотрудничества. В несимметричных деловых переговорах, где люди занимают более слабую и зависимую позицию менеджера по продажам, они предполагается с большей вероятностью предпочтение в выборе стратегии сотрудничества и компромисса. В несимметричных деловых переговорах, где люди занимают более сильную и независимую позицию менеджера по закупкам, они предполагается с большей вероятностью предпочтение в выборе стратегии доминирования и игнорирования.

Второе положение, выносимое на защиту, описывает особенности выбора стратегии манипуляции, в частности, что мужчины чаще женщин сознательно планируют стратегию манипуляции.

Третье положение описывает операционный состав стратегий манипуляции и доминирования. В частности, для манипуляции выделяются следующие ключевые компоненты. Во-первых, маскировка самого факта воздействия. Во-вторых, манипулятор скрывает сам факт манипуляции. В-третьих, маскировка своей истинной цели. В-четвертых, человек, осуществляющий манипуляцию, относится к оппоненту как к средству достижения цели. В-пятых, манипулятор воздействует на самооценку другого

человека. В-шестых, при манипуляции снижается применение метода «убеждение, аргументация».

По-моему, мнению данные положения доказаны в данной диссертационной работе. Причем следует подчеркнуть, что использованы различные методы статистической обработки данных: сравнение частот использования стратегий с применением Биномиального критерия; описательные статистики; ранговая корреляция Тау-Кендалла; измерение р-уровня значимости; факторный анализ с измерением меры адекватности выборки КМО; t-критерий для независимых выборок с применением критерия равенства Ливиня; непараметрический критерий U Манна-Уитни для независимых выборок; анализ надежности по Альфа Кронбаха.

В первой главе предоставляется широкий обзор современной литературы на тему стратегий влияющего поведения и тактических методов оказания влияния. Следует отметить, что Рысёв Н.Ю. предлагает свою авторскую классификацию десяти стратегий влияющего поведения. Пять стратегий из десяти подробно исследуются в данной работе. Причем во второй главе при описании деловой игры в качестве дизайнера психологического квазиэксперимента дается логичное обоснование, почему выбраны именно эти пять стратегий, а не другие.

В третьей главе диссертационной работы подробно представляются результаты психологического исследования. Описывает выборка, независимые и зависимые переменные, предоставляется анализ предпочтения выбора стратегий переговоров по всем четырем ситуациям и по каждой ситуации отдельно. Особое внимание уделяется предпочтениям в выборе тактических методов влияния в целом по всем переговорам, для пяти стратегий переговоров и для четырех разных ситуаций. Также автор уделяет внимание анализу надежности использованных психологических тестов, анализу успешности переговоров в различных четырех ситуациях, взаимосвязи между личностными характеристиками и результативностью переговоров, взаимосвязи между предпочтением тактических методов влияния и результативностью переговоров.

Диссертация завершается выводами научного исследования и заключением.

Перечисляя достоинства работы Рысёва Н.Ю, нельзя не выразить и несколько важных замечание по поводу данной работы.

1. Не лучше ли было бы в процессе игры разрешить людям выбирать стратегию поведения, не по остаточному принципу, а любую из пяти? В таком случае квазиэксперимент полнее отражал бы реальную ситуацию переговоров, в которой, естественно, нет выбора стратегий по остаточному принципу. Также можно было бы более подробно замерить и исследовать взаимосвязь между предпочтением стратегий переговоров и личностными качествами испытуемых.
2. Почему в процессе квазиэксперимента группы А и Б были каждая серия была ассиметрична? На мой взгляд, было бы продуктивнее с точки зрения получаемых данных, в каждой серии квазиэксперимента, чтобы и представители группы А и группы Б сначала планировали применение стратегий и тактик переговоров, затем в переговорах их применяли, а потом делали взаимные предположения, какая стратегия и какие тактики были использованы оппонентом.
3. В квазиэксперименте перед переговорами испытуемым группы А предлагалось краткое описание пяти стратегий переговоров. А вот описание 27-и тактических методов влияния не предоставлялось. Испытуемые выбирали данные методы на основании названия метода. Возможно, более правильно с точки зрения точности исследования следовало дать также и краткое описание тактических методов. Хотелось бы получить разъяснение по данному пункту.

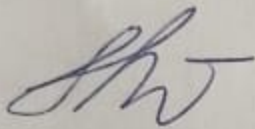
4. Использование предпочтений стратегий и тактик переговоров измерялось либо фактом сознательного намерения использовать ту или иную стратегию и тактику для испытуемых группы А, либо в терминах восприятия для испытуемых группы Б. Почему не использовались более объективные способы замера, к примеру наблюдатели или анализ текста записанных на видео переговоров?

Диссертация Рысёва Николая Юрьевича на тему: «Психологические особенности реализации стратегий влияющего поведения в коммерческих переговорах» соответствует основным требованиям, установленным Приказом от 01.09.2016 № 6821/1 «О порядке присуждения ученых степеней в Санкт-Петербургском государственном университете», соискатель Рысёв Николай Юрьевич 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 нарушен.

Член диссертационного совета

Доктор психологических наук, профессор,

Кафедра психологического обеспечения профессиональной деятельности СПбГУ



Наталья Евгеньевна Водопьянова

8 июня 2021 г.