

«УТВЕРЖДАЮ»

Проректор по научной работе  
ФГАОУ ВО «Российский  
университет дружбы народов»,  
доктор философских наук,  
профессор



Н.С. КИРАБАЕВ

20» января 2015 г.

### ОТЗЫВ ВЕДУЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

**Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Российский университет дружбы народов» о диссертации Салабаевой Светланы Валерьевны на тему: «Представления об убеждении у лиц с разным типом коммуникативной позиции (на примере деловой и дружеской бесед)», представленной на соискание ученой степени кандидата психологических наук по специальности 19.00.05 – «Социальная психология»; в Диссертационный совет Д 521.004.05 при АНО ВПО «Московский гуманитарный университет»**

Диссертационная работа С.В. Салабаевой посвящена изучению содержания обыденных представлений о процессе убеждения в диаде (в деловой и в дружеской беседах) и их дифференциации у лиц с различными коммуникативными позициями.

*Актуальность темы исследования* определяется, прежде всего, значительной распространенностью практики использования убеждения как механизма воздействия на собеседника в современном обществе и одновременно существованием пробела в научном осмыслении убеждения в диаде как целостного социально-психологического феномена и субъект-субъектного взаимодействия. Традиционные и современные исследования убеждения объединяют в себе значительный пласт феноменологии убеждения, однако, диада как контекст убеждения в таких исследованиях,

как правило, отдельно не рассматривается. Особую актуальность исследования убеждения имеют для отечественной социальной психологии, в которой проблема убеждающей коммуникации в эмпирическом плане изучена явно не достаточно.

Актуальным направлением современных социально-психологических исследований является использование потенциала психологии социального познания, концепции социальных представлений, обыденного сознания и других когнитивных теорий применительно к анализу социально-психологических феноменов. Соответственно, анализ представлений об убеждении у лиц с разной коммуникативной позицией, предпринятый в работе С.В. Салабаевой, способствует выявлению связей содержания обыденного сознания и отдельных особенностей индивидов, которые могут способствовать возникновению того или иного поведения в разных коммуникативных ситуациях.

*Научная новизна* работы заключается во введении нового предмета социально-психологического исследования – представлений о коммуникативном процессе, автором показана возможность и необходимость исследования таких представлений на примере обыденных представлений о ситуации убеждения в диаде. Соискателем детально изучены и проанализированы представления об убеждении, доказана их включенность в субъективную картину мира человека, а также необходимость учета различных факторов, дифференцирующих содержание данных представлений.

Несомненной новизной отличается и комплекс разработанных, модифицированных и апробированных автором методик, направленных на всестороннее изучение представлений об убеждении, а также на выявление коммуникативной позиции личности.

*Теоретическая значимость* диссертационного исследования С.В. Салабаевой состоит в том, что его теоретические и эмпирические результаты вносят вклад в отдельные разделы социальной психологии, психологии

общения, психологии социального познания, а также обогащают новыми фактами социально-психологические концепции убеждающей коммуникации. Автором введены в научный оборот в качестве предмета исследования представления о коммуникативном процессе (убеждении), при этом подробно обоснована необходимость изучения представлений об убеждении в рамках имплицитных теорий личности, т.е. в качестве представлений обывателя. В работе теоретически обоснована методологическая схема исследования представлений об убеждении в зависимости от ситуации, в которой оно может происходить (на примере деловой и дружеской бесед) и от коммуникативной позиции личности. Предложенные критерии дифференциации представлений самостоятельно выделены автором на основе глубокого теоретического анализа большого объема литературы, результаты которого представляют особую ценность.

*Практическая значимость* исследования заключается в том, что его выводы и результаты способствуют пониманию путей и способов повышения коммуникативной активности личности в ситуации убеждающего воздействия. Так, например, интересны выводы о том, что респонденты с той или иной коммуникативной позицией идентифицируют себя с тем участником убеждения, который, по их мнению, обладает аналогичной позицией в общении.

Разработанный и апробированный в работе комплекс методик, направленных на изучение представлений об убеждении, а также на выявление коммуникативной позиции личности, может быть востребован исследователями, изучающими проблемы убеждения и коммуникации.

Материалы диссертации могут быть включены в учебные курсы по социальной психологии, психологии общения, психологии социального познания, конфликтологии и др. О несомненной практической значимости результатов исследования С.В. Салабаевой свидетельствует их внедрение в деятельность Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии при проведении деловых переговоров и совещаний.

*Достоверность и обоснованность* полученных результатов и выводов диссертации С.В. Салабаевой обеспечивается адекватностью используемых методов поставленным задачам; применением научно обоснованных методик эмпирического исследования, корректным использованием методов статистической обработки результатов и их последующей интерпретацией; объемом и репрезентативностью выборки исследования.

Работа глубоко продумана, четко и логично структурирована.

Диссертационная работа С.В. Салабаевой состоит из введения, трех глав (две первые главы посвящены теоретическому анализу, третья глава представляет результаты эмпирического исследования, проведенного автором), заключения, списка используемой литературы (152 источника, в том числе 25 – на иностранном языке) и 31 приложения.

Во *введении* методологически грамотно обоснованы актуальность темы и проблемы исследования, его теоретическая и практическая значимость, научная новизна, определены объект и предмет исследования, сформулированы цель, задачи, гипотезы исследования и положения, выносимые на защиту.

В *первой главе* «Теоретико-методологические проблемы исследования убеждения в социальной психологии» обобщаются и анализируются основные результаты теоретических и эмпирических исследований убеждающей коммуникации (как зарубежных, так и отечественных), представлены исторические и междисциплинарные аспекты изучения убеждения. Особое внимание автор уделяет анализу специфики убеждающего воздействия, выявленной, в том числе, в сравнении со смежными феноменами (пропагандой, внушением, аргументацией). Необходимо отметить, что на основе проводимого в данной главе теоретического анализа и обобщения, автор формулирует собственные определения исследуемой феноменологии и концептуальные теоретические предположения, которые в дальнейшем реализованы в эмпирическом исследовании. Так, в данной главе соискатель рассматривает социально-

психологические характеристики убеждения и как вида коммуникативного воздействия, и одновременно как паритетного взаимодействия собеседников, и делает аргументированный вывод о возможности определения убеждения через обращение к субъект-субъектному взаимодействию.

*Вторая глава* «Дифференциация представлений об убеждении в диаде» посвящена выделению критериев дифференциации представлений об убеждении в диаде. С целью обоснования критериев дифференциации изучаемых представлений, в отдельных параграфах главы анализируются подходы к изучению представлений, диадического общения (в том числе его видов), субъект-субъектного взаимодействия. Вся используемая в работе феноменология рассматривается автором в совокупности и на основе ее изучения формулируются общие предположения о возможности и необходимости дифференциации представлений об убеждении на основе двух факторов: внешнего (вида ситуации общения в диаде) и внутреннего (типа коммуникативной позиции респондента).

Отдельного внимания заслуживает и разработанная автором классификация видов взаимодействия собеседников, основанная на выделении и сочетании типов коммуникативной позиции данных собеседников. Соискателем предлагается определение типа коммуникативной позиции, в том числе через общее разделение на монологическую и диалогическую направленности в общении.

В *третьей главе* «Эмпирическое исследование представлений о процессе убеждения в диаде у лиц с разной коммуникативной позицией» представлены и проанализированы результаты эмпирического исследования. В данной главе подробно описана программа исследования, аргументировано обоснованы процедура и этапы разработки методик исследования. Для достижения поставленных цели и задач автором разработан специальный методический инструментарий, состоящий из нескольких блоков, каждый из которых направлен на изучение отдельных аспектов и компонентов представлений о процессе убеждения.

Необходимо подчеркнуть, что большинство используемых методик очень трудоемки в обработке и требуют качественной интерпретации результатов. В совокупности автором тщательно обработаны огромные массивы данных, учитывая их разделение по двум критериям (для каждой из 3 эмпирических групп респондентов и 2 видов беседы), использованы адекватные целям анализа статистические методы. Все полученные данные подробно описаны в тексте диссертации и представлены в таблицах и на рисунках, большинство из которых содержится в многочисленных приложениях. Результаты по каждой методике подробно и содержательно проинтерпретированы, в заключительном параграфе главы представлено целостное обобщение и интерпретация полученных результатов, в том числе в соотнесении с теоретическими положениями, которые были изложены в первых двух главах. На основе проведенного исследования сформулированы содержательные выводы как о существовании обыденных представлений о процессе убеждения в диаде, так и о конкретном содержании данных представлений и их дифференциации у лиц с разными коммуникативными позициями; о необходимости при изучении представлений об убеждении учитывать контекст данного коммуникативного процесса, показаны различия представлений об убеждении в деловой беседе и представлений об убеждении в дружеской беседе.

**В заключении** подведены итоги исследования, обозначена практическая значимость полученных результатов, намечены перспективные направления дальнейших исследований по данной проблематике.

Положительно оценивая рецензируемую работу в целом, еще раз отмечая ее актуальность, новизну, теоретическую значимость, достоверность полученных данных, хотелось бы обратить внимание автора на следующие моменты.

1. Как отмечалось выше, в первых двух главах работы автор проводит глубокий теоретический анализ отечественной и зарубежной литературы, формулирует концептуальные теоретические предположения, которые в

дальнейшем реализованы в эмпирическом исследовании. Однако, на наш взгляд, полезно было бы сформулировать более полные выводы в конце первой и, особенно, второй глав, в которых можно было бы более четко проследить связь положений, представленных в этих главах, как между собой, так и с основными направлениями эмпирического исследования.

2. Представление результатов эмпирического исследования можно было бы сделать более наглядным, включив в основной текст третьей главы ряд таблиц и рисунков из приложений. Дополнительно можно было бы сделать графические профили по данным, полученным с помощью семантического дифференциала, что значительно облегчает восприятие результатов данной методики.

3. Практическая ценность работы, несомненно, повысилась бы, если бы в ней были представлены конкретные рекомендации, которые можно было бы использовать в практической индивидуальной и групповой работе по развитию коммуникативных навыков и коммуникативной компетентности.

Высказанные замечания не снижают высокой оценки диссертационного исследования С.В. Салабаевой и рассматриваются нами как пожелания на перспективу.

Автореферат соответствует содержанию диссертации. Список публикаций автора по теме исследования, представленный в автореферате, позволяет заключить, что основные результаты исследования опубликованы в открытой печати; в изданиях, рекомендованных ВАК РФ, опубликовано три статьи автора.

Таким образом, по своему содержанию, структуре и полноте изложения полученных результатов, достоверности и обоснованности выводов, диссертационное исследование С.В. Салабаевой на тему: «Представления об убеждении у лиц с разным типом коммуникативной позиции (на примере деловой и дружеской бесед)», соответствует требованиям п. 9 Положения о присуждении ученых степеней, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 24.09.2013 г. № 842, предъявляемым к

диссертациям на соискание ученой степени кандидата психологических наук, а ее автор – Светлана Валерьевна Салабаева заслуживает присуждения ей искомой ученой степени кандидата психологических наук по специальности 19.00.05 – Социальная психология.

Отзыв подготовлен доцентом, кандидатом психологических наук, доцентом кафедры социальной и дифференциальной психологии РУДН Новиковой Ириной Александровной.

Отзыв обсужден и одобрен на заседании кафедры социальной и дифференциальной психологии Российского университета дружбы народов 20 января 2015 года, протокол № 6.

**Заведующий кафедрой социальной и  
дифференциальной психологии  
филологического факультета  
Российского университета дружбы народов,  
доктор психологических наук, профессор**



**С.И. Кудинов**

**Подпись доктора психологических наук, профессора Кудинова Сергея Ивановича заверяю:**

**Заместитель декана  
филологического факультета  
Российского университета дружбы народов**



Адрес: 117198, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, д.6  
<http://www.rudn.ru>  
тел. 8 (495) 434-53-00  
E-mail: [rudn@rudn.ru](mailto:rudn@rudn.ru)