

ОТЗЫВ

**на автореферат диссертации Салабаевой Светланы Валерьевны
«Представления об убеждении у лиц с разной коммуникативной позицией
(на примере деловой и дружеской бесед)»,
представленной на соискание ученой степени кандидата психологических наук
по специальности 19.00.05 – Социальная психология (психологические науки)**

Диссертационное исследование Салабаевой С.В. посвящено изучению представлений об убеждении в деловой и дружеской беседах у лиц с разной коммуникативной позицией. Актуальность данной темы связана с тем, что феноменология убеждающей коммуникации вплетена в различные аспекты функционирования современного общества, и ее детальная многосторонняя разработка вносит существенный вклад в теорию и практику психологии общения. Практическая значимость проведенного исследования реализуется через применение полученных результатов для усовершенствования тренинговых программ коммуникативной направленности, а также для повышения эффективности работы специалистов в области проведения деловых переговоров.

Салабаева С.В. в своей работе демонстрирует расширенный подход к вопросу изучения убеждающей коммуникации, затрагивая не просто факторы, влияющие на повышение ее эффективности, но и отражение самого процесса убеждающей коммуникации в сознании его субъектов, социальный контекст происходящего. Интересно, что при анализе представлений и формулировке гипотез исследования уделяется должное внимание как внутренним факторам, таким как тип коммуникативной позиции личности, так и внешним – виду диадического общения. Такой подход существенно обогащает и теоретические уровни анализа проблемы исследования, и позволяет провести исследование изучаемого феномена более содержательно и детально.

Автор демонстрирует четкое понимание и последовательную реализацию теоретических, методологических и эмпирических задач исследования.

Важно отметить методологическую ценность проведенного исследования, в котором традиционные опросные методы социальной психологии были реализованы на базе анкет, разработанных самим автором диссертации. Тщательно продуманное исследование включает в себя три последовательных этапа: два пилотажных и основной, реализованные на солидной выборке. Важно отметить, что полученные результаты подвержены внимательной всесторонней обработке, с привлечением количественных, качественных и качественно-количественных методов, а после -

анализу, осуществленному на солидной научной базе. Такой подход позволяет сконцентрироваться не только на общих характеристиках изучаемых процессов, но и вникнуть в детали, которые заметно обогащают данную область знания.

Автор основательно подошел к организации и проведению исследования. Опросники разрабатывались в несколько этапов, а существующие методики, выбранные для использования в диссертации, были доработаны с учетом авторских целей и задач. Такой подход к подбору методологического инструментария говорит о том, что автор серьезно подошел к исследованию с точки зрения соблюдения его внутренней валидности.

На этапе анализа результатов Салабаева С.В. четко и конкретно описывает полученные данные, систематизирует их. Представления об убеждении подробно описываются как в целом, так и со стороны отдельных структурных компонентов. Выявлены и описаны социально-демографические характеристики полученных образов, коммуникативная активность собеседников, особенности процесса убеждения и установок респондентов в его отношении, предполагаемая эффективность процесса убеждения. Кроме того, проведен дифференцированный анализ полученных результатов: представления об убеждении описаны отдельно для разных видов убеждающей коммуникации (деловое и дружеское общение), а также для различных групп респондентов (со слабой, сильной и диалогической коммуникативными позициями). Дифференциация ситуаций, в рамках которых происходит убеждение, возможно, не так нова, однако дифференциация представлений респондентов на основе их коммуникативной позиции представляет большой интерес для развития данной отрасли науки, обогащает научные представления об изучаемом феномене и открывает новые горизонты для дальнейших исследований.

Интерпретация полученных результатов осуществлялась автором, как с учетом его личных разработок, так и с опорой на широко известные теоретические концепции П. Мицича, А.У. Хараша, О.В. Соловьевой. Полученные результаты осмыслены и вписаны в современный научный контекст.

Выводы, сделанные в работе, последовательны и логичны, хорошо сформулированы и представляют теоретическую и практическую значимость. Результаты работы позволяют внести существенный вклад в практику деловых переговоров и убеждающей коммуникации в целом.

Диссертационная работа Салабаевой С.В. соответствует требованиям Положения о присуждении ученых степеней, предъявляемым к кандидатским диссертациям, а ее

автор заслуживает присуждения ученой степени кандидата психологических наук по специальности 19.00.05 – Социальная психология (психологические науки).

Кандидат психологических наук,
Педагог-психолог ГБОУ СОШ 1375



Бурмистрова Н.Н.

Адрес: 115533, г. Москва, Нагатинская наб., д.24

<http://sch1375u.mskobr.ru/>

e-mail: 1375@edu.mos.ru

Телефон: 8(499)618-50-84

Подпись Бурмистровой Н.Н. упрямство.

Руководитель кадровой службы ГБОУ СОШ - Радуева Е.Т.
30.12.2014