

ОТЗЫВ
официального оппонента
на диссертационную работу Светланы Валерьевны Салабаевой
на тему «Представления об убеждении у лиц с разной
коммуникативной позицией (на примере деловой и дружеской бесед)»,
представленную на соискание ученой степени кандидата психологических
наук по специальности 19.00.05 – Социальная психология
(Психологические науки)

Современная эпоха - эпоха множественных, подчас противоречащих друг другу точек зрения, позиций, убеждений и предубеждений. Их столкновение, взаимодействие и взаимное преобразование - реальность жизни каждого отдельного человека, его отношений с собой и людьми, миром, а также - реальность жизни обществ и человечества в целом. Эта реальность настолько разнообразна, что уже не укладывается в рамки единых требований: в современном мире ведущим компонентом социально-психологической компетентности выступает компетентность диалогическая, представляющая убеждение как процесс и результат взаимодействия смыслов общающихся. В процессе общения убеждение предполагает осуществление и взаимодействие в разной мере специфических стратегий убеждения, приводящих к разным результатам. Различия стратегий и результатов убеждения как смыслового взаимодействия людей связаны, в первую очередь, с особенностями социальных групп и сообществ, к которым принадлежат субъекты (включая профессиональные, этнические, гендерные, возрастные и т.д.). Кроме того, различные по своему содержанию отношения (особенно дружеские, интимно-личностные и деловые, профессиональные) предполагают разные стратегии и разные результаты смыслового взаимодействия людей. С этим связана практическая актуальность осуществленного С.В.Салабаевой исследования. Однако помимо изучения активно протекающих в современном обществе и общении людей изменений работа С.В.Салабаевой отличается и теоретической актуальностью. Особенно выраженной теоретической актуальностью работы является в попытке исследования убеждения как диалогического феномена: как взаимодействия равноправных партнеров в разных ситуациях общения. Данный подход открывает возможность сравнить вклады в общение людей социальных и профессиональных нормативов, фиксированных в представлениях субъектов об общении, и реальных, человеческих отношений, изучить взаимосвязи содержания представлений об убеждении у разных социальных групп и специфики их реализации в разных ситуациях.

С формальной стороны представленная к защите работа включает в себя введение, три главы, раскрывающих содержание исследования, а также заключение и список литературы, включающий 152 источника, из них 25 на английском языке, а также приложения на 84 страницах. Таким образом, можно констатировать, что структура диссертационного исследования С.В. Салабаевой соответствует требованиям, предъявляемым к структуре кандидатского диссертационного исследования. Основное содержание работы

представлено в 8 публикациях автора, включая 3 статьи в журналах, рекомендованных ВАК России для публикации результатов научных исследований соискателей ученой степени кандидата и доктора наук.

Анализ теоретико-методологических проблем исследования убеждения в социальной психологии в первой главе включает рассмотрение исследований процессов убеждения, исторических и классических социально-психологических подходов к их изучению, анализу динамических и структурных характеристик убеждения. Анализ особенностей представлений об убеждении в диаде, в том числе в диалогическом и монологическом, деловом и дружеском общении субъектов с «сильной» (активной, манипулятивной), «слабой» (пассивной, отстраненной,) и диалогической (активной, включенной) коммуникативными позициями, осуществлен во второй главе диссертационного исследования. Глава завершается формированием авторского подхода к осмыслению проблемы представлений об убеждении в диаде. Анализ содержания теоретических глав исследования позволяет сделать заключение о компетентности, заинтересованности диссертанта, осведомленности и достаточно глубоком и широком осмыслении важнейших исследований в зарубежной и отечественной социальной психологии общения и социальных представлений. В третьей главе выполнен анализ результатов эмпирического исследования представлений об убеждении, обсуждаются основные аспекты и принципы его осуществления, включая вопросы формирования выборки, разработанный автором методический инструментарий (анкеты и схема контент-анализа), методы и принципы вторичной статистической обработки данных, общие и частные результаты пилотажного и основного исследований, структурные и содержательные особенности представлений об убеждении в деловой и дружеской беседах у субъектов с разной позицией в общении, сравниваются различные компоненты и структуры представлений, в том числе в контексте научных и обыденных представлений, представлений об убеждающем и убеждаемом, о дружеском и деловом общении.

Объект, предмет и цели исследования соответствуют заявленной теме, а выдвинутые автором основные и дополнительные гипотезы соответствуют положениям, выносимым на защиту. Опираясь на выдвинутые гипотезы, автором самостоятельно организовано и качественно осуществлено развернутое эмпирическое исследование представлений об убеждении в деловой и дружеской беседах у лиц разного возраста и пола с различными коммуникативными позициями, разным образованием. Однако, поскольку автор целиком сосредоточилась на изучении особенностей представлений у лиц в разных типах бесед и с разными позициями, то социально-демографические и иные характеристики выступили как компоненты представлений (образов убеждающей и убеждаемой сторон), а не факторы, обуславливающие их особенности. Можно рекомендовать автору продолжить исследование, извлечь из имеющихся у нее эмпирических данных, сведения о влиянии половой, возрастной, профессиональной и, возможно, национальной, принадлежности, на содержание представлений об убеждении в

деловой и дружеской беседах. То, что различия, связанные с этими факторами могут быть значимыми, очевидно: принадлежность субъекта к той или иной группе предполагает наличие более или менее типичных для группы и общества в целом ценностных ориентаций, а также реализующих их смысловых и интерактивных стереотипов. Следующим шагом на пути обозначенного автором исследования направления, может являться более детальное изучение роли личностных особенностей субъектов убеждающей коммуникации, в том числе в смешанных и «переходных» типах бесед. Все это говорит, что предложенное С.В.Салабаевой направление исследований: изучение представлений об убеждении у субъектов с различной коммуникативной позицией, - обладает высокой эвристической ценностью, большим эвристическим потенциалом. Будучи завершенной, структурированной и тщательно оформленной, диссертация С.В.Салабаевой, как и любое самостоятельное и инновационное исследование, не только привела к получению ряда интересных, теоретически и практически значимых результатов, но и открыла целый ряд перспективных направлений дальнейшего изучения заявленной проблемы.

Содержательное соответствие и обоснованность научных положений, выводов и рекомендаций диссертационного исследования подтверждает, что представленное С.В. Салабаевой к защите диссертационное исследование является продуманным, структурированным, тщательно и осмысленно выполненным, завершенным и самостоятельным.

Достоверность полученных в работе результатов обеспечивалась тщательной разработкой теоретико-методологической основы исследования, в качестве которой выступили фундаментальные работы в области общения, диалогической и убеждающей коммуникации, а также в области изучения социальных представлений и образов социального мира. Организация исследования включала разработку теоретической модели процессов и результатов убеждения в деловом и дружеском общении, а также ее эмпирическую проверку на основе анкетирования и контент-анализа результатов анкетирования, использования методов качественной и количественной, в том числе вторичной математической обработки полученных в ходе контент-анализа данных с помощью статистических пакетов SPSS 20.0 и Excel 2010. Достаточным можно считать и объем изученной выборки. Разработка авторского методического инструментария, анкет и схемы контент-анализа, осуществлялась, исходя из задач исследования, на основе теоретических положений и принципов теоретического и эмпирического исследования современной социальной психологии.

Говоря о научной новизне, можно отметить, что новизна осуществленного диссертантом исследования связана с рядом моментов, включая попытку сравнительного исследования представлений и особенностей процессов и результатов убеждения в деловой и дружеской беседах, а также изучение убеждающего общения как диалогического. На наш взгляд, можно было бы также выделить еще одну сторону убеждающего взаимодействия, отраженную как в классических, так и современных моделях: убеждение осуществляется в

контексте содержательно специфичных отношений между конкретными людьми в конкретной ситуации и проявляется в изменении этих отношений. Поэтому было бы интересно исследовать ситуации, в которых разделение делового и дружеского общения затруднительно или когда осуществляется переход – от дружеских к профессиональным или от профессиональных – к дружеским отношениям. Таким образом, наряду с влиянием социальных нормативов (профессиональных и иных рамок общения и убеждения), в работе исследуются и, на наш взгляд, нуждаются в дальнейшем развернутом изучении, индивидуальные и ситуативные факторы убеждений. Продуктивно осуществленное С.В. Салабаевой обращение к изучению коммуникативной позиции субъекта в связи с особенностями его представлений об убеждении, содержания представлений у субъектов, включенных в разные модели. Таким образом, новизна осуществленного С.В. Салабаевой исследования отмечается как на теоретическом, так и на эмпирическом уровнях.

Замечания к диссертационному исследованию касаются нескольких основных моментов.

1. Ряд используемых С.В. Салабаевой понятий, в том числе «представления», «коммуникативная позиция», в том числе в их соотношении с другими понятиями типа «образ», «структура представления», «обыденные представления», «социальные представления», «сильная позиция», «слабая позиция» и т.д. нуждаются в дальнейшем уточнении. Это позволит не только прояснить смысл самих понятий и соотношений между ними, четче выявить оригинальность научного замысла, но сделать теоретическую базу осуществленного исследования более гармоничной и эвристически ценной, подчеркнуть его значимость.

2. В диссертационном исследовании С.В. Салабаевой приводятся наиболее важные классические работы в сфере изучения диалогического и убеждающего общения и социальных представлений, делаются справедливые выводы об их значимости, эвристическом потенциале в контексте разработки выбранной автором проблемы, однако, не упоминаются многие интересные, в том числе интегративные современные отечественные и зарубежные работы, посвященные изучению социальных представлений, диалогической коммуникации и убеждений. Обращение к их анализу существенно обогатило бы работу, в том числе, в аспекте разработки диссертационного исследования как работы, отличающейся теоретической новизной.

Говоря о практической значимости осуществленного диссертантом исследования, нужно отметить, что полученные результаты и сформулированные автором выводы и рекомендации позволяют оптимизировать обучение профессиональному и дружескому общению в ходе профессиональной подготовки, тренингов и спецпрактикумов для профессионалов группы «человек-человек», их клиентов, индивидов разных половозрастных, этнокультурных и профессиональных групп, стремящихся повысить свою социально-психологическую компетентность.

Автореферат в полной мере отражает содержание диссертационной работы, по объему и содержанию соответствует требованиям ВАК Российской Федерации.

Заключение:

1) Диссертация С.В. Салабаевой является научно-квалификационной работой, в которой содержится решение важной задачи, имеющей существенное значение для развития современной социальной психологии, соответствует требованиям пункта 9 Положения о присуждении ученых степеней.

2) Работа выполнена на высоком научном уровне, обладает научной новизной, характеризуется теоретической и практической значимостью и актуальностью и соответствует паспорту специальности 19.00.05 – социальная психология (Психологические науки).

3) Автор исследования – Светлана Валерьевна Салабаева – заслуживает присуждения ей искомой ученой степени кандидата психологических наук специальности 19.00.05 – социальная психология (Психологические науки).

Официальный оппонент

кандидат психологических наук

доцент кафедры психологии развития

и образования ФГБОУ ВПО «Калужский

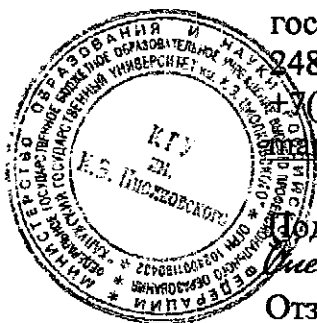
государственный университет им К.Э. Циолковского»

248003, г.Калуга, ул.Болдина, д.19, кв.44

(953)3134816

mariam_rav@mail.ru

М.Р. Арпентьева



Подпись М.Р. Арпентьевой удостоверяю 19 января 2015 г.

Сек. по кадрам Ольга Владимировна

Отзыв обсужден и утвержден на заседании кафедры психологии развития и образования Института психологии Калужского государственного университета им К.Э. Циолковского, протокол №6 от 19 января 2015 года

Заведующая кафедрой психологии

развития и образования Калужского

государственного университета,

доктор психологических наук, профессор

Горбачева Е.И.

19 января 2015 г.

