

ОТЗЫВ НА АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени
кандидата психологических наук по специальности
19.00.01 – Общая психология, психология личности, история психологии
Гасимова Антона Фаритовича
«Индивидуальные характеристики личности
как факторы прогнозирования хода переговорного процесса»

Представленная тема исследования является актуальной на фоне поиска путей преодоления международной напряженности и конфликтов в современном мире. Переговорный процесс развивается во взаимодействии участников, для которых характерно разнообразие когнитивных и эмоциональных реакций в ситуациях прогнозирования риска и личностного выбора, а также понимание неопределенности самой ситуации межличностного взаимодействия и дефицита информации о противоположной стороне. Автором показано, что чем более неоднозначной является переговорная ситуация и чем менее ясны намерения партнера по переговорам, тем большее влияние на протекание переговорного процесса будут оказывать отдельные индивидуальные характеристики личности участников переговоров.

Гасимов А.Ф. подчеркивает, что недостаточно изучен феномен переговорного стиля личности и предикторы его выбора, влияние системы индивидуальных характеристик личности участника переговоров на прогнозирование как способ снижения неопределенности хода предстоящих переговоров, особенности проведения переговоров в ситуации кросскультурного взаимодействия.

В автореферате очень подробно, в определенной логике представлены результаты анализа исследований отечественных и зарубежных авторов, раскрыты концептуальные подходы к феномену переговоров; рассматриваются его процессуальные и содержательные характеристики, стили ведения переговоров и их связи с интеллектом субъекта. Автора отличает четкое понимание переговоров как совместной практической деятельности, выделение основных отличительных от других видов общения характеристик переговоров.

Подробно представлена научная новизна, раскрывающая переговорный процесс в аспекте принятия и преодоления ситуации неопределенности. Прогнозирование хода переговоров рассмотрено как ориентировка субъекта в предстоящих переговорах, актуализирующая, в том числе, индивидуальные характеристики личности участников, что вносит вклад в разработку теоретических основ психологии переговоров.

Впервые выделены и проанализированы различные сочетания индивидуальных характеристик личности участников переговоров, влияющие на прогнозирование хода переговорного процесса. Уточнено содержание и процессуальные особенности дистрибутивного и интегративного стилей ведения переговоров. Показана специфика влияния различных сочетаний индивидуальных характеристик личности переговорщиков на прогнозирование хода предстоящих переговоров.

Эмпирически установлены и проанализированы связи и взаимозависимости уровня эмоционального и культурного интеллекта, толерантности к неопределённости и импульсивности личности с переговорным стилем и прогнозированием хода переговоров. Разработан и апробирован опросник «Методика оценивания переговорного стиля личности» (МОПС), позволяющий дифференцировать три стиля ведения переговоров: «Дистрибутивный стиль», «Интегративный стиль, ориентированный на партнера» и «Интегративный стиль, ориентированный на ситуацию» (Солдатова, Гасимов, 2019). Разработана процедура эмпирической оценки анализа особенностей восприятия и воспроизведения эмоционально-лицевых экспрессий с использованием аппаратно-программных комплексов по их распознаванию.

Теоретическая значимость исследования представлена анализом переговоров как формы общения в ситуации неопределенности, исследованием, операционализированы дистрибутивный и интегративный стили ведения переговоров. Выделены факторы, снижающие неопределенность переговорной ситуации и влияющие на прогнозирование хода переговоров, вносят вклад в общепсихологическое понимание предвосхищающей активности личности.

Практическая значимость работы позволит использовать выявленные особенности влияния индивидуальных характеристик личности субъекта на прогнозирование хода переговорного процесса при разработке программ профессиональной подготовки будущих психологов-переговорщиков и повышения квалификации практикующих специалистов.

А.Ф.Гасимовым выявлено и убедительно доказано, что в прогнозирование хода предстоящих переговоров, в том числе и кросс-культурных, вносят вклад такие индивидуальные особенности личности переговорщика, как присущий ему переговорный стиль, уровень его эмоционального и культурного интеллектов, валентность этнических стереотипов, толерантность к неопределенности и импульсивность.

Подчеркнуто, что высокий уровень эмоционального и культурного интеллектов обуславливает предпочтение интегративного стиля ведения переговоров. В целом уровень эмоционального интеллекта субъекта обуславливает прогнозирование хода переговоров.

Показана роль импульсивности при прогнозировании хода переговоров: высокая импульсивность и низкая эмпатия связаны с использованием дистрибутивного стиля; а низкая импульсивность и высокая эмпатия – интегративного стиля. Кроме того, высокий уровень импульсивности определяет дистрибутивный стиль в переговорах с представителем Европы, выражающим негативные эмоции. Установлено, что высокий уровень эмоционального интеллекта субъекта связан с более выраженными эмоционально-лицевыми паттернами при воспроизведении эмоциональных экспрессий.

Основное содержание работы отражено в девяти публикациях (общий объем – 11,2 п.л.; авторский вклад – 4,85 п.л.). Публикации в изданиях, индексируемых в Web of Science, Scopus, RSCI, а также в рецензируемых научных изданиях из перечня, утвержденных Ученым Советом МГУ для защиты в диссертационном совете МГУ по специальности 19.00.01 – Общая психология, психология личности, история психологии.

Содержание автореферата свидетельствует о том, что диссертация отвечает требованиям, установленным Московским государственным университетом имени М.В. Ломоносова к диссертационным работам на соискание ученой степени кандидата психологических наук. Содержание диссертации соответствует паспорту специальности 19.00.01 – Общая психология, психология личности, история психологии, а также критериям Положения о присуждении ученых степеней в Московском государственном университете имени М.В. Ломоносова. А.Ф. Гасимов заслуживает присуждения искомой степени кандидата психологических наук по специальности 19.00.01 – Общая психология, психология личности, история психологии.

Профессор кафедры социальной психологии
Государственного образовательного
учреждения высшего образования
Московской области
Московского государственного
областного университета
доктор психологических
наук, профессор

Шульга Т.И.

26 апреля 2021 г.

Адрес организации:
141014, Московская область, г. Мытищи, ул. Веры Волошиной, д.24
Тел. / факс 8(495)780-09-40 / 8(499)261-22-28
Сайт организации: <https://mgou.ru>

Подпись _____
удостоверяю

ОТДЕЛ
ПЕРСОНАЛОМ
ДЕЛАМИ
Ю.