

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»

Диссертация А.Ф. Гасимова посвящена актуальной проблеме роли индивидуальных характеристик личности участников переговоров в прогнозировании переговорного процесса. Актуальность работы определяется, с одной стороны, тем, что в настоящее время переговоры становятся приоритетной формой конструктивного решения политических, экономических, социальных задач в противовес разрешению проблем с помощью конфликта, с другой, недостаточностью разработанности данной проблемы в психологии переговоров.

Работа носит теоретико-экспериментальный характер, где органично сочетается профессионально представленная теоретическая часть и экспериментальная, включающая пять взаимосвязанных исследований. Анализ отечественных и зарубежных исследований, проведенных автором, показал, что понятие «переговоры» многофункционально, многоаспектно и включает различные факторы, которые необходимо учитывать как при планировании, так и в ходе переговоров. При этом ведущей функцией является функция совместного решения проблемы.

Не менее важно, что, трактуя переговоры как одну из форм общения и выделяя их основные отличительные характеристики, диссертант переговоры рассматривает как общение в ситуации неопределенности, аргументированно описывая факторы, обуславливающие неопределенность этого процесса.

Особо хотелось бы отметить, что анализируя этап подготовки к проведению переговоров, автор справедливо отмечает, что он направлен, прежде всего, на создание образа предстоящих переговоров, на создание предварительной ориентировки субъекта в переговорах, от качества которой – полноты, обобщённости – зависит эффективность прогнозирования переговоров.

Показано, что полнота ориентиров, наряду с информацией о проблеме, задачах, интересах сторон, характере их отношений и т.д., включает информацию о стилях ведения переговоров и индивидуальных характеристиках личностей переговорщиков.

В качестве стилей ведения переговоров рассматриваются интегративный и дистрибутивный. При этом за счет расширения содержательных и процессуальных особенностей предложена их дифференциация на основе отношения к партнеру и ситуации в целом, что можно отнести к новизне данной работы.

Важным и новым для психологии переговоров представляется обоснованное выделение комплекса индивидуально-личностных характеристик переговорщика (уровень эмоционального и культурного интеллекта, толерантность к неопределенности, импульсивность) в направлении возможностей их влияния на прогнозирование переговорного процесса.

Основная цель диссертации А.Ф. Гасимова и заключалась в исследовании роли указанных индивидуальных характеристик личности участников переговоров и стилей их деятельности на прогнозирование переговорного процесса с учетом его неопределенности. При достижении этой цели автором для дифференциации стилей ведения переговоров был разработан и апробирован оригинальный опросник «Методика оценивания переговорного стиля» (МОПС), а для объективного и разностороннего оценивания особенностей восприятия и воспроизведения эмоционально-лицевых экспрессий – процедура с использованием аппаратно-программных комплексов.

Несомненный интерес и научную новизну подставляет эмпирическая часть исследования, где на большой выборке респондентов профессионально представлены результаты проверки достижения цели работы. Автор приводит убедительные аргументы связи прогнозирования хода предстоящих переговоров с совокупностью индивидуальных характеристик личности партнеров и предпочитаемым стилем ведения переговоров.

В качестве пожелания хотелось бы расширить изучение влияния кросс-культурных различий на прогнозирование переговорного процесса, что весьма важно учитывать при проведении, в частности, международных переговоров, предполагающих учет личностных особенностей, ценностей, установок, норм поведения представителей различных культур.

Оценивая работу в целом, отметим, что А.Ф. Гасимов провел оригинальное и самостоятельное научное исследование, весьма объемное и трудоемкое по содержанию полученных эмпирических данных, обладающее научной новизной. Работа вносит вклад в общепсихологическое понимание переговорного процесса и тем самым расширяет сферу практического применения полученных результатов.

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, полностью удовлетворяет требованиям Положения о присуждении ученых степеней в

Московском государственном университете имени М.В. Ломоносова.
Содержание диссертации соответствует паспорту специальности 19.00.01 –
Общая психология, психология личности, история психологии.

А.Ф. Гасимов, несомненно, заслуживает присуждения искомой степени
кандидата психологических наук по специальности 19.00.01 – Общая
психология, психология личности, история психологии.

Заведующая кафедрой
мировых политических процессов
Московского государственного института
международных отношений (Университета)
МИД РФ,
доктор политических наук,
кандидат психологических наук, профессор

М.М. Лебедева

4 мая 2021 г.

119454, Москва, проспект Вернадского, 76
+7 495 225-40-86
world_politics@mgimo.ru

ПОДПИСЬ

заверяю

Специалист по

I категории

« 12 »

05

20 21 г.