

## ОТЗЫВ ОФИЦИАЛЬНОГО ОППОНЕНТА

Федотова Сергея Николаевича, д. психол. наук, профессора кафедры психологии учебно-научного комплекса психологии служебной деятельности ФГКОУ ВО «Московский университет МВД Российской Федерации имени В.Я. Кикотя» на диссертацию Селезневой Ксении Александровны «Психологические особенности адаптации менеджера по продажам как субъекта труда в новых социальных условиях», представленную на соискание ученой степени кандидата психологических наук по специальности 5.3.3. Психология труда, инженерная психология, когнитивная эргономика (психологические науки)

Актуальность темы диссертационного исследования К. А. Селезневой несомненна, так как в эпоху цифровизации и глобальных перемен в понимании адаптации, профессии и профессиональной деятельности необходимы новые научные данные, уточняющие представления об адаптации субъекта труда в новых социальных условиях, в том числе такого субъекта труда, как менеджер по продажам. Психологическая адаптация менеджера по продажам необходима как фактор оптимизации и повышения эффективности данного процесса, что особенно актуально в период новых вызовов современности, которые вносят коррективы в трудовую деятельность, а также предъявляют новые требования к профессионально важным качествам (далее – ПВК) менеджера по продажам.

Исследование проблемы адаптации менеджера по продажам в новых социальных условиях вносит весомый научный вклад в вопрос гуманизации труда и расширяет имеющиеся в современной психологии труда знания о предмете исследования. Исследование К. А. Селезневой имеет высокую теоретическую и практическую значимость и устанавливает взаимосвязь между новыми социальными условиями и появлением дополнительных ПВК менеджера по продажам, а также обосновывает влияние сформированности ПВК на эффективность адаптации, что обуславливает очевидную актуальность исследования.



Целью научного исследования является выявление и обобщение особенностей психологической адаптации менеджера по продажам как субъекта труда на основании формирования дополнительных профессионально важных качеств, обусловленных новыми социальными условиями реализации профессиональной деятельности.

Для достижения поставленной цели диссертант последовательно решил ряд теоретических, методологических и эмпирических задач, которые позволили ему получить результаты, значимые для современной психологии труда:

- 1) Осуществлен теоретико-методологический анализ отечественной и зарубежной психологии по проблемам адаптации субъекта труда;
- 2) Определены новые социальные условия с позиции психологии труда, а также обосновано их влияние на процесс адаптации и профессиональную деятельность менеджера по продажам;
- 3) Выявлены психологические особенности профессиональной деятельности менеджеров по продажам в новых социальных условиях. Выполнен профессиографический анализ деятельности менеджеров по продажам трех уровней, по итогу которого представлена обобщенная профессиограмма и введено обобщенное понятие «менеджер по продажам», аккумулирующее в себе основные аспекты профессиональной деятельности менеджеров трех уровней. Обобщенная профессиограмма менеджера по продажам включает наиболее значимые ПВК менеджера по продажам на современном этапе, которые способствуют повышению эффективности адаптации;
- 4) Определено соотношение каждого элемента адаптации с позиции ПВК и условий реализации данного процесса;
- 5) Разработана и апробирована программа адаптации и развития ПВК менеджера по продажам, обусловленных новыми социальными условиями. В программе подробно описаны этапы формирования навыков



и компетенций. Эмпирически доказана взаимосвязь между эффективностью адаптации и наличием новых ПВК менеджера по продажам.

Достоверность и надежность вышеуказанных результатов не вызывает сомнений, поскольку они подкреплены тщательной проработанностью проблемы, грамотным планированием, организацией эмпирического исследования, сочетанием качественных и количественных методов обработки полученных данных. Работа дополняет существующие представления об адаптации менеджера по продажам.

Теоретическая значимость заключается, прежде всего, в представлении результатов теоретико-методологического анализа сложившихся подходов к проблеме адаптации менеджера по продажам, особенностей профессиональной деятельности, а также влиянии новых социальных условий на формирование ПВК. Выделены элементы адаптации, а также представлено соотношение данных элементов с позиции ПВК и условий реализации процесса адаптации.

Практическая значимость диссертационной работы заключена в направленности на оценку и повышение эффективности адаптации, развитие ПВК и психологическое сопровождение менеджера по продажам в процессе адаптации, а также в апробированных результатах программы адаптации менеджера по продажам в новых социальных условиях.

Диссертация является целостным и завершенным исследованием с четкой и логичной структурой, оптимальным объемом и соотношением теоретической части с экспериментально - эмпирической, библиографическим списком, таблицами, рисунками и приложениями, что не только наглядно иллюстрирует результаты работы, но и упрощает понимание аналитического и эмпирического материала.

Оформление диссертации соответствует требованиям, предъявляемым к кандидатским диссертационным исследованиям.



Структура изложения исследовательского материала состоит из введения, трех глав, заключения, библиографии и приложений.

Во введении содержится добросовестное и компетентное обоснование автором актуальности темы исследования, степени научной разработанности его проблематики, методологических и практико-ориентированных противоречий, которые оно позволяет разрешить. Также представлены объект, предмет, цели, гипотезы и задачи, теоретико-методологическая база, методы, результаты, научная новизна, теоретическая и практическая значимость, положения, выносимые на защиту. Приведены сведения об апробации и внедрении результатов исследования.

В первой главе «Теоретико-методологические основания исследования феномена адаптации в отечественной и зарубежной литературе» Селезнева К.А. проводит теоретический анализ подходов к определению понятия «адаптация» российскими и зарубежными учеными, представляет виды и этапы адаптации, выделяет новые социальные условия, которые влияют на профессиональную деятельность менеджера по продажам.

Во второй главе «Профессиографическое исследование адаптационных процессов менеджеров по продажам с учетом социальных изменений» автор исследует профессиональную деятельность менеджера по продажам, выделяет психологические особенности профессиональной деятельности, раскрывает влияние новых социальных условий на формирование профессионально важных качеств и появление дополнительных качеств. Особую весомость придает проведенный Селезневой К.А. сравнительный анализ профессиограмм менеджеров трех уровней, по итогу которого представлена обобщенная профессиограмма менеджера по продажам, включающая в себя два новых профессионально важных качества – «Способность работать в системе онлайн-продаж» и



«Знание компьютерных программ по реализации деятельности продаж», обусловленные новыми социальными условиями. Также автором вводится обобщенное понятие «менеджер по продажам», которое сочетает в себе основные направления деятельности менеджеров трех уровней, что способствует значительному облегчению в понимании профессиональной деятельности менеджера в сфере продаж.

**Третья глава** «Разработка и анализ программы адаптации менеджера по продажам по развитию новых профессионально важных качеств, обусловленных социально - экономическими условиями современности» посвящена программе адаптации и результатам эмпирического исследования. Данная часть работы последовательна, логична и обоснована. На основании репрезентативной выборки, включающей в себя 138 испытуемых, автор получил ценные исследовательские данные, провел их анализ и интерпретацию на высоком научном уровне. Представленная программа адаптации менеджера по продажам имеет авторские характеристики, в частности, программа тренинга «Перезагрузка продаж» и авторский тест «Техника продаж и работа в системах электронной коммерции». Автором отмечается уникальность разработанной программы для субъекта труда, которая состоит в следующем:

- снижение уровня дискомфорта менеджера по продажам в первые недели работы в новой организации;
- планомерное вхождение в профессию при поддержке руководителя и коллег,
- быстрое приобретение профессиональных знаний и навыков, включая дополнительные профессионально важные качества, обусловленные новыми социальными условиями;
- обеспечение комплексной работы с адаптантом, по итогу которой на выходе мы имеем вовлеченного специалиста с выработанным



положительным отношением к профессии, выполняющего эффективно трудовую деятельность.

Диссертационное исследование характеризуется наличием богатого эмпирического материала и компетентного математического анализа эмпирических данных, выполненного в соответствии с современными математическими методами. Все вышеизложенное позволило автору разработать и экспериментально обосновать эффективную и ценную для практики программу адаптации менеджера по продажам с учетом влияния новых социальных условий.

**В заключении** автор представляет результаты проведенного исследования, подтверждая выдвинутые в исследовании гипотезы. Полученные результаты расширяют научные представления и вносят вклад в развитие подходов к исследованию и анализу особенностей психологической адаптации менеджеров по продажам в новых социальных условиях.

Результаты и выводы диссертационного исследования обоснованы, достоверны и опираются на существующую теоретико-методологическую и экспериментальную базу. Достоверность результатов обеспечена исследовательской концепцией, опирающейся на последовательную методологию, добросовестно проведенным теоретическим анализом, его соотнесением с результатами эмпирического исследования и формирующего эксперимента, применением широкого спектра методов, достаточно большим объемом выборки испытуемых.

Отмеченная выше структурная организация текста диссертации характеризует автора как высококвалифицированного ученого, компетентного в оформлении, структурировании и компоновке письменного отчета о результатах проведенного исследования в форме диссертации.



Автореферат написан высокопрофессиональным научным языком, содержит основные идеи и выводы диссертации, выводы логично вытекают из изложенного в исследовании материала. Результаты и выводы диссертационной работы представлены в публикациях автора.

Оценивая положительно диссертационное исследование К.А. Селезневой, отметим следующие замечания и пожелания:

1. Во введении на стр. 3 указывается на наличие противоречия между степенью эффективности адаптации менеджера по продажам и наличием у него профессионально важных качеств (далее -ПВК), соответствующих современным вызовам. Данное утверждение требует более глубокого уточнения и конкретизации. Результаты исследований автора представленные в третьей главе позволяют сделать вывод о том, что имеется тесная взаимосвязь между степенью эффективности адаптации менеджера по продажам и наличием у него профессионально важных качеств (далее -ПВК), соответствующих современным вызовам.

2. Имеются неточности в названиях ПВК. По тексту диссертации автор пишет о выявленной в процессе профессиографического анализа деятельности менеджеров по продажам новой ПВК «знание компьютерных программ по реализации деятельности продаж». При этом в выводах по главе 1 на странице 143 автор утверждает, что одним из новых ПВК является «знание специальных компьютерных программ».

3. В третьей главе практически отсутствует какое-либо обоснование применяемых в диссертационном исследовании психодиагностических методик.

4. На наш взгляд, необходимо было в конце третьей главы в сжатом виде представить рекомендации по организации и проведению психологической работы с назначенными на должность кандидатами на замещение вакантной должности в интересах эффективной адаптации молодых менеджеров к условиям труда.



5. В приложении 5 на страницах 245-247 строки и колонки таблицы 2 имеют название на английском языке типа «REGR factor score 1 for analysis 1», что затрудняет понимание того, что с чем коррелирует.

Однако, эти недостатки не снижают высокой оценки работы, представленной к защите.

Следует заключить, что диссертация Селезневой Ксении Александровны «Психологические особенности адаптации менеджера по продажам как субъекта труда в новых социальных условиях» является самостоятельно выполненным научным трудом, раскрывающим обозначенную актуальную для психологии труда проблему. Автор четко выдерживает границы обозначенной предметной области, а результаты и выводы работы имеют теоретическое и прикладное значение, отражая вклад автора в развитие психологической науки и решение актуальных проблем психологии труда.

Полученные результаты представляются нам достоверными и основанными на последовательной реализации выбранной методологии, тщательном анализе имеющихся теоретических источников, соотнесении теоретических положений с результатами эмпирического исследования, разработке программы исследования, адекватной поставленным в нем целям и задачам, достаточном объеме выборки испытуемых, использовании методов математической статистики и содержательном анализе выявленных фактов и закономерностей.

По актуальности темы, новизне, глубине теоретико-методологического анализа, совокупности методологических приёмов, качеству проведенного эмпирического исследования и формирующего эксперимента, сформулированным научным выводам, диссертационное исследование Селезневой Ксении Александровны на тему «Психологические особенности адаптации менеджера по продажам как субъекта труда в новых социальных условиях» соответствует требованиям,



п.10, п.11, п.12, п.14 «Положения о присуждении ученых степеней», утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 24 сентября 2013 г. №842, и специальности в соответствии с Номенклатурой специальностей научных работников. Селезнева Ксения Александровна заслуживает присуждения ученой степени кандидата психологических наук по специальности 5.3.3. Психология труда, инженерная психология, когнитивная эргономика (психологические науки).

**Официальный оппонент:**

Профессор кафедры психологии учебно-научного комплекса психологии служебной деятельности Федерального государственного казенного образовательного учреждения высшего образования «Московский университет Министерства внутренних дел Российской Федерации имени В.Я. Кикотя», доктор психологических наук, профессор

С.Н. Федотов

«14» ноября 2024 г.



Подпись профессора кафедры психологии учебно-научного комплекса психологии служебной деятельности доктора психологических наук, профессора С.Н. Федотова заверяю.

Начальник кафедры психологии учебно-научного комплекса психологии служебной деятельности, доктор психологических наук, профессор, полковник полиции



Л.Н. Костина

Сведения о составителе отзыва:

ФИО: Федотов Сергей Николаевич

Ученая степень: доктор психологических наук (19.00.03 – Психология труда, инженерная психология, эргономика)

Ученое звание: профессор

Должность: Профессор кафедры психологии учебно-научного комплекса психологии служебной деятельности Федерального государственного казенного образовательного учреждения высшего образования «Московский университет Министерства внутренних дел Российской Федерации имени В.Я. Кикотя»

Адрес: 117997, г. Москва, ул. Академика Волгина, д. 12

Телефон: +7(495)336-22-44

E-mail: [support\\_mosu@mvd.ru](mailto:support_mosu@mvd.ru)

Официальный сайт организации: <https://mosu.mvd.ru>

