

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДИССЕРТАЦИОННОГО СОВЕТА 24.2.411.01,
СОЗДАННОГО НА БАЗЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ «ТВЕРСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»,
ПО ДИССЕРТАЦИИ НА СОИСКАНИЕ УЧЕНОЙ СТЕПЕНИ
КАНДИДАТА НАУК

Аттестационное дело № _____

Решение диссертационного совета от 10.12.2024 г. № 5

О присуждении Селезневой Ксении Александровне, гражданство РФ, ученой степени кандидата психологических наук.

Диссертация «Психологические особенности адаптации менеджера по продажам как субъекта труда в новых социальных условиях» по специальности 5.3.3. Психология труда, инженерная психология, когнитивная эргономика принята к защите 09.10.2024 (протокол заседания №3) диссертационным советом 24.2.411.01, созданным на базе федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Тверской государственный университет» Министерства науки и высшего образования Российской Федерации, 170100, г. Тверь, ул. Желябова, д.33. Приказ о создании диссертационного совета № 105/нк от 11.04.2012 г.

Соискатель Селезнева Ксения Александровна, «28» декабря 1995 года рождения. В 2019 году соискатель окончила с отличием ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» по направлению 38.03.02 Менеджмент профиль «Управление в организации». В 2021 году с отличием окончила ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» по направлению 38.04.02 Менеджмент профиль «Стратегическое и корпоративное управление». В 2024 году окончила аспирантуру ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» по направлению 37.06.01

Психологические науки профиль «Психология труда, инженерная психология, эргономика».

Диссертация выполнена на кафедре «Психология труда и клиническая психология» ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» Министерства науки и высшего образования Российской Федерации.

Научный руководитель - доктор психологических наук, профессор Жалагина Татьяна Анатольевна, федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тверской государственный университет», кафедра «Психология труда и клиническая психология», заведующий кафедрой.

Официальные оппоненты:

Водопьянова Наталия Евгеньевна, доктор психологических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет», кафедра психологического обеспечения профессиональной деятельности, профессор;

Федотов Сергей Николаевич, доктор психологических наук, профессор, ФГКОУ ВО «Московский университет МВД Российской Федерации имени В.Я. Кикотя», кафедра психологии учебно-научного комплекса психологии служебной деятельности, профессор - дали положительные отзывы на диссертацию.

Ведущая организация ФГБУН Институт психологии Российской академии наук, г. Москва, в своем положительном отзыве, подписанном доктором психологических наук, профессором, заведующим Лаборатории психологии труда, эргономики, инженерной и организационной психологии Анатолием Николаевичем Занковским и утвержденным директором ФГБУН «Институт психологии Российской академии наук», доктором психологических наук, профессором Дмитрием Викторовичем Ушаковым указала, что диссертационное исследование К.А. Селезневой

«Психологические особенности адаптации менеджера по продажам как субъекта труда в новых социальных условиях» является завершенным научным исследованием, выполненном на высоком научном и методическом уровне, отличающимся актуальностью, научной и практической значимостью полученных результатов, их соответствием существующим требованиям, предъявляемым к диссертациям на соискание ученой степени кандидата психологических наук по специальности 5.3.3 Психология труда, инженерная психология, когнитивная эргономика (психологические науки), границы обозначенной предметной области четко выдержаны, выводы достаточно обоснованы. Достоверность полученных результатов не вызывает сомнений, поскольку она обеспечена тщательной теоретической и методологической проработанностью, разнообразием использованных методов теоретического и эмпирического исследования, соответствующих целям и задачам исследования, грамотным планированием, продуманной организацией эмпирической части исследования, комплексностью решения проблемы, большим объемом выборки респондентов, глубиной анализа результатов, их аргументированным обобщением, корректным и обоснованным использованием математических методов обработки полученных данных и последующей интерпретацией полученных данных. В исследовании решена важная научная проблема психологии труда. Публикации автора в полной мере отражают содержание диссертации, автореферат соответствует тексту диссертации. Диссертация Селезневой К.А. соответствует Паспорту научной специальности 5.3.3 Психология труда, инженерная психология, когнитивная эргономика (психологические науки), соответствует критериям, установленным Положением о присуждении ученых степеней, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 24 сентября 2013 г. №842 и специальности в соответствии с Номенклатурой специальностей научных работников, а ее автор, Ксения Александровна Селезнева достойна

присуждения ученой степени кандидата психологических наук по специальности 5.3.3 - Психология труда, инженерная психология, когнитивная эргономика.

Соискатель имеет 11 опубликованных работ, в том числе по теме диссертации опубликовано 11 работ, из них в рецензируемых научных изданиях опубликовано 4 работы.

Наиболее значимыми являются следующие работы:

1. Селезнева, К.А., Жалагина, Т. А. Психологические особенности профессиональной деятельности менеджеров по продажам / К. А Селезнева, Т. А. Жалагина // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Педагогика и психология. – 2022. – № 2(59). – С. 26-33.

2. Селезнева, К. А. Специфика профессиональной деятельности менеджера по продажам в условиях цифровизации / К. А. Селезнева, Т. А. Жалагина // Вестник Ярославского государственного университета им. П. Г. Демидова. Серия Гуманитарные науки. – 2023. – Т. 17, № 1(63). – С. 130-137.

3. Селезнева, К. А. Геймификация процесса адаптации менеджеров по продажам в новых социальных условиях / К. А. Селезнева // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Педагогика и психология. – 2023. – № 4(65). – С. 217-225.

4. Селезнева, К.А., Жалагина, Т. А. Психологические особенности формирования письменной речевой компетенции менеджера по продажам в условиях цифровизации / К. А. Селезнева, Т. А. Жалагина // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Педагогика и психология. – 2024. – № 2(67). – с. 83-92.

Результаты диссертационной работы полностью отражены в опубликованных работах. В диссертации отсутствуют недостоверные сведения об опубликованных соискателем ученой степени работах.

На диссертацию и автореферат поступили положительные отзывы:

- подписанный Богачевой Екатериной Владимировной, кандидатом психологических наук, врачом ультразвуковой диагностики, Общество с ограниченной ответственностью «АКСИОМА-ТВЕРЬ», содержит следующие замечания и пожелания: во второй главе следовало бы более подробно рассмотреть каждую из профиограмм менеджеров трех уровней. В третьей главе можно было бы расширить пункт 3.2 с учетом цифровых инструментов, выделенных в пункте 1.4 (первая глава), использование которых возможно в процессе адаптации менеджера по продажам;

- подписанный Карачаровой Юлией Андреевной, кандидатом психологических наук, заместителем директора по учебно-воспитательной работе ОУ ОЛ «Региональный довузовский комплекс», содержит замечание об отсутствии указаний о том, как программа адаптации может быть применена к менеджерам других уровней;

- подписанный Красавцевой Людмилой Емельяновной, кандидатом психологических наук, педагогом-психологом МОУ СОШ №52, замечаний не содержит;

- подписанный Некрасовой Анной Анатольевной, кандидатом психологических наук, доцентом, заведующей приемной комиссией АНО ВО МГЭУ Тверской институт (филиал) МГЭУ, содержит следующее замечание: в тексте автореферата можно было бы более подробно отразить процесс тестирования респондентов по авторскому тесту «Техника продаж и работа в системах электронной коммерции» и тесту «Цифровая грамотность» в авторской модификации, который основан на пятифакторной методике оценки уровня цифровой грамотности;

- подписанный Рубцовой Надеждой Евгеньевной, доктором психологических наук, доцентом, профессором кафедры общей психологии и психологии труда, АНО ВО «Российский новый университет», содержит

замечание о недостатке представленных современных зарубежных источников, касающихся адаптации субъекта труда;

- подписанный Калинкиной Евгенией Михайловной, кандидатом психологических наук, доцентом кафедры юридической психологии и педагогики факультета психологии и пробации ФКОУ ВО «Вологодский институт права и экономики ФСИН», замечаний не содержит;

- подписанный Тимофеевой Татьяной Сергеевной, кандидатом психологических наук, доцентом кафедры педагогики, психологии и социальной работы ФГАОУ ВО «Волгоградский государственный университет», содержит следующее замечание: желательно включить в программу адаптации блок работы с менеджерами по продажам, которые осуществляют профессиональную деятельность в дистанционном формате.

- подписанный Водопьяновой Наталией Евгеньевной, доктором психологических наук, профессором кафедры психологического обеспечения профессиональной деятельности ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет», содержит следующие замечания и пожелания: необходимо уточнить условия проведения тестирования (авторский тест «Техника продаж и работа в системах электронной коммерции» и тест «Цифровая грамотность»), результаты которых представлены в пункте 3.3 и указать затраты времени на проведение тестирования. В третьей главе представлена программа адаптации и тренинг развития ПВК менеджера по продажам, но отсутствует информация о возможности применения данной программы в процессе адаптации по отношению к менеджеру склада или руководителю отдела продаж. В список литературы желательно включить больше современных зарубежных источников по тематике «новые социальные условия» и «адаптация субъекта труда».

- подписанный Федотовым Сергеем Николаевичем, доктором психологических наук, профессором кафедры психологии учебно-научного

комплекса психологии служебной деятельности ФГКОУ ВО «Московский университет Министерства внутренних дел Российской Федерации имени В.Я. Кикотя», содержит следующие замечания и пожелания: во введении на стр. 3 указано противоречие 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 ПВК, соответствующих современным вызовам. 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». В третьей главе практически отсутствует какое-либо обоснование применяемых в диссертационном исследовании психодиагностических методик. 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. 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.

Все отзывы на автореферат положительные. В них ставится акцент на актуальности темы исследования, новизне полученных данных и значимости результатов. Отмечается, что содержащиеся в отзывах замечания и

пожелания не влияют на общее положительное впечатление от диссертационного исследования и высокую оценку работы, не снижают научной и практической значимости защищаемой диссертации.

Выбор официальных оппонентов и ведущей организации обосновывается соответствием области их научных интересов профилю представленной на защиту диссертации, тем, что официальные оппоненты и работники ведущей организации являются известными специалистами по изучаемой проблематике и имеют большое число публикаций по теме диссертации, что дает возможность объективно определить значимость представленной исследовательской работы.

Диссертационный совет отмечает, что на основании выполненных соискателем исследований:

разработана авторская программа адаптации, включающая, в том числе, тренинг, направленный на развитие новых ПВК и повышение эффективности адаптации менеджера по продажам,

предложена обобщенная профессиограмма менеджера по продажам, которая способствует единому пониманию функциональных особенностей, места и роли в организации данного субъекта труда,

доказана эффективность применения представленной в исследовании программы адаптации менеджера по продажам в новых социальных условиях,

введены новые профессионально важные качества, в частности, «Знание компьютерных программ по реализации деятельности продаж» и «Способность работать в системе онлайн-продаж», обусловленные новыми социальными условиями»,

уточнены с учетом социальных изменений содержание понятий «адаптация», «психологическая адаптация», «менеджер по продажам», «профессионально важные качества» и «новые социальные условия», что вносит вклад в понятийный аппарат психологии труда.

Теоретическая значимость исследования обоснована тем, что:

доказано, что эффективность адаптации менеджера по продажам становится выше после проведения тренинга «Перезагрузка продаж» и психологических тренингов, направленных на развитие дополнительных профессионально важных качеств, таких как «Знание компьютерных программ по реализации деятельности продаж» и «Способность работать в системе онлайн - продаж», обусловленных новыми социальными условиями, что вносит весомый вклад в психологию труда,

применительно к проблематике диссертации эффективно использованы общенаучные теоретические методы, эмпирические методы психологического исследования, анкетирование, тестирование, статистические и математические методы обработки полученных данных,

изложены доказательства успешности предлагаемой программы адаптации менеджера по продажам, включающей в себя комплексный тренинг по технике продаж «Перезагрузка продаж» и психологические тренинги, направленные на развитие дополнительных профессионально важных качеств, появление которых обусловлено новыми социальными условиями,

раскрыты психологические особенности профессиональной деятельности менеджера по продажам с учетом влияния новых социальных условий. Представлено соотношение элементов адаптации с позиции ПВК и условий реализации процесса адаптации,

изучены теоретико-методологические основы понимания профессионально важных качеств менеджера по продажам; новые социальные условия, обуславливающие появление новых ПВК, необходимых для реализации профессиональной деятельности; взаимосвязи между профессионально важными качествами менеджера по продажам с элементами и условиями реализации процесса адаптации,

проведена значимая с точки зрения психологии труда корректировка смысловой характеристики профессионально важных качеств менеджера по продажам с учетом включения новых ПВК.

Значение полученных соискателем результатов исследования для практики подтверждается тем, что:

разработана и внедрена программа психологической адаптации, включающая в себя тренинг развития ПВК, эффективность которой подтверждена результатами апробации в рамках научного исследования, а также успешным внедрением в деятельность коммерческих организаций, что подтверждается справками о внедрении и мнением экспертов,

разработан авторский тест «Техника продаж и работа в системах электронной коммерции», нацеленный на оценку уровня подготовленности менеджера, с учетом новых профессионально важных качеств,

представлен тест «Цифровая грамотность» в авторской модификации, основанный на пятифакторной методике оценки уровня цифровой грамотности, который позволяет оценить уровень цифровой грамотности менеджера по продажам в таких направлениях как: информационная грамотность, коммуникативная грамотность, создание цифрового контента, цифровая безопасность, навыки решения проблем в цифровой среде,

определены перспективы дальнейшего практического использования результатов исследования, а также основные направления работы психологов с менеджерами по продажам в процессе адаптации.

Оценка достоверности результатов исследования выявила:

для экспериментальных работ полученные автором результаты обеспечены высоким уровнем подготовки и полнотой эмпирической базы исследования, использованием статистических и математических методов обработки данных, а также публикациями в рецензируемых изданиях, участием в научных конференциях,

теория исследовательской работы основана на известных фундаментальных теоретических разработках специалистов в области психологии труда по проблемам адаптации субъекта труда; научном обосновании формирования профессионально важных качеств и их взаимосвязи с эффективностью адаптации субъекта труда; методологических концепциях современной психологии труда по изучению профессиональной деятельности субъектов труда; на тщательном анализе имеющихся стратегий адаптации и развития ПВК и согласуется с опубликованными экспериментальными данными по теме исследования,

идея базируется на анализе научной проблемы эффективности психологической адаптации менеджера по продажам, осуществляющего профессиональную деятельность в новых социальных условиях,

использованы современные методики сбора и обработки исходной информации, которые позволяют количественно обосновать результативность констатирующего и формирующего экспериментов.

Личный вклад соискателя состоит в непосредственном участии автора во всех этапах проведения исследования, разработке авторской программы адаптации, а также теста «Техника продаж и работа в системах электронной коммерции», получению и обработке эмпирических данных, в апробации результатов исследования, в подготовке научных статей и публикаций в рецензируемых изданиях, внедрении в практическую деятельность программы психологической адаптации менеджеров по продажам. Всего по теме исследования опубликовано 11 работ, в том числе – 4 в журналах, рекомендованных ВАК Министерства науки и высшего образования Российской Федерации. Результаты исследования представлялись научному сообществу на международных и всероссийских конференциях.

В ходе защиты диссертации были высказаны следующие критические замечания недостаточно четко объяснено, как термины «социальные условия»

и «новые социальные условия» коррелируют между собой. Соискатель Селезнева К.А. согласилась с замечаниями и ответила на задаваемые ей в ходе заседания вопросы и привела собственную аргументацию.

На заседании 10 декабря 2024 года диссертационный совет 24.2.411.01 принял решение: за решение научной задачи, заключающейся в создании, научном обосновании и экспериментальной проверке программы адаптации, включающей тренинг развития ПВК менеджера по продажам, имеющей значение для развития психологии труда, присудить Селезневой К.А. ученую степень кандидата психологических наук.

При проведении тайного голосования диссертационный совет в количестве 11 человек, из них 5 докторов наук (по специальности рассматриваемой диссертации), участвовавших в заседании, из 14 человек, входящих в состав совета, дополнительно введены на разовую защиту 0 человек, проголосовали: за – 11, против - 0, недействительных бюллетеней - 0.

Заместитель председателя
диссертационного совета
доктор педагогических наук, профессор

О.Н. Олейникова

Ученый секретарь диссертационного совета
доктор педагогических наук, доцент

Е.В. Астапенко

«10» декабря 2024 г.

Личную подпись О.Н. Олейниковой удостоверяю
Врио ректора ФГБОУ ВО «Тверской государственной университет»

С.Н. Смирнов