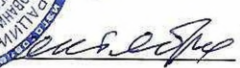


«УТВЕРЖДАЮ»

Проректор по научной деятельности
федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего
образования «Российский государственный
социальный университет», доктор
филологических наук, профессор



 А.В. Кирилина

 2026 г.

ОТЗЫВ ВЕДУЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский государственный социальный университет» о диссертационной работе Суренской Наталии Сергеевны на тему «Профессионально важные качества менеджеров по продажам, необходимые для решения задач стратегического характера», представленной на соискание ученой степени кандидата психологических наук по специальности 5.3.3. Психология труда, инженерная психология, когнитивная эргономика (психологические науки).

Актуальность темы исследования. В условиях нестабильной рыночной экономики, ситуаций неопределенности на рынках товаров и услуг профессиональная деятельность менеджеров по продажам приобретает особую актуальность и значимость. Автор исследования, Суренская Наталия Сергеевна, считает основными профессионально важные качества менеджеров по продажам, под которыми подразумевает индивидуальные качества субъекта профессиональной деятельности, влияющие на эффективность труда и успешность его освоения. Профессиональная деятельность менеджеров по продажам имеет разносторонний характер и в данном аспекте справедливо выделяются задачи стратегического характера, которые реализуются менеджерами по продажам управленческого профиля. Задачи стратегического характера имеют принципиальное значение для долговременного ведения бизнеса в сфере продаж; направлены на выполнение различных целей бизнес-организации, в том числе и на определенных неявных этапах или

представляющих некоторые риски в будущем; задают вектор развития для внедрения инновационных направлений деятельности; учитывают реалии цифровой трансформации общества и внедрения информационных технологий в сопровождение сделок по продажам, реализацию цепочек взаимодействия в сфере продаж; намечают перспективы развития рынков сбыта товаров и услуг для получения прибыли и в условиях неопределенности рынков.

Цель диссертационного исследования, заявленная автором, заключается в выявлении особенностей компонентного состава и структурной организации профессионально важных качеств менеджеров по продажам, необходимых для решения задач стратегического характера, а также разработке психологического тренинга, направленный на их формирование таких важных качеств, несомненно, актуальна.

Заявленная цель в работе Суренской Н.С. определяет необходимость решения следующих ключевых задач:

1. На основе анализа отечественной и зарубежной психологической литературы уточнить основные подходы к исследованию профессиональной деятельности в психологии труда, профессионально важных качеств, раскрыть психологические особенности профессиональной деятельности менеджеров по продажам как субъектов труда.

2. Провести экспертную оценку профессионально важных качеств менеджеров по продажам; подобрать комплекс психодиагностических методик, адекватных цели и задачам исследования.

3. Выявить компонентный состав и провести сравнительный анализ профессионально важных качеств, обеспечивающих выполнение профессиональной деятельности по продажам, у линейных менеджеров и у менеджеров-руководителей.

4. Изучить особенности структурной организации профессионально важных качеств менеджеров по продажам руководителей и линейных менеджеров.

5. Разработать и апробировать психологический тренинг по формированию профессионально важных качеств у менеджеров по продажам,

обеспечивающих решение ими задач стратегического характера.

Научная новизна результатов исследования

Реализация целей и задач исследования позволила Н.С. Суренской получить значимые научные результаты. Так, в рамках современных направлений психологии труда исследование профессионально важных качеств (далее ПВК), необходимых для решения задач стратегического характера, впервые стало предметом анализа у профессиональной группы «менеджер по продажам». На основании проведенной экспертной оценки автором установлены ПВК, необходимые для решения профессиональных задач стратегического характера у менеджеров-руководителей по продажам. Обоснован и предложен психодиагностический инструментарий, позволяющий проводить психодиагностическое исследование компонентного состава и структурной организации профессионально важных качеств, необходимых для решения задач стратегического характера у менеджеров по продажам. Эмпирически выявлены компонентный состав и структурная организация ПВК, необходимых для решения задач стратегического характера, у линейных менеджеров по продажам и у менеджеров-руководителей. Разработан и апробирован психологический тренинг, основанный на использовании когнитивных, поведенческих, смысловых техник (компонентов), который создает условия для повышения выраженности и трансформации структурной организации ПВК линейных менеджеров, необходимых для решения задач стратегического характера.

Теоретическая значимость исследования заключается в уточнении научных данных по одной из ключевых проблем психологии труда – проблеме изучения закономерностей профессиональной деятельности менеджеров по продажам и специфики их ПВК, необходимых для решения задач стратегического характера. Данное исследование, таким образом, дополняет и расширяет научное представление о проблематике профессионализации личности, психологии профессий, психологии карьеры.

На теоретическом уровне раскрыты профессиональные задачи менеджеров по продажам (задачи стратегического характера), что обеспечивает

понимание профессионально важных качеств и вносит вклад в теорию профессионального развития субъектов трудовой деятельности.

Практическая значимость исследования определяется разработанным и апробированным психологическим тренингом, который содержательно представлен когнитивными, поведенческими, смысловыми техниками, позволяющими трансформировать ПВК линейных менеджеров по продажам до уровня ПВК менеджеров по продажам руководителей. Апробация разработанного психологического тренинга демонстрирует его высокую эффективность.

Предложенный в исследовании диагностический инструментарий профессионально важных качеств менеджеров по продажам (на основании проведенного экспертного опроса) может быть включен в процесс подготовки обучающихся в образовательных организациях высшего образования по направлениям управленческого профиля.

Достоверность и обоснованность результатов исследования обеспечивается глубоким методологическим анализом исходных теоретических положений, опорой на достижения отечественной и зарубежной психологии труда; полнотой и непротиворечивостью анализа предмета исследования; использованием валидного и надежного методического комплекса, адекватного цели и задачам исследования; применением современных методов количественного и качественного анализа результатов экспериментальной работы.

Основные положения и выводы диссертации аргументированы и логически вытекают из содержания работы. Сформулированные автором положения, выносимые на защиту, отражают суть проведенного исследования и его результаты.

Степень обоснованности научных выводов подтверждена логикой построения научного исследования, полноценным раскрытием изучаемой проблемы, четкой формулировкой понятийного аппарата, аргументированной интерпретацией полученных в исследовании результатов и соблюдением ключевых положений научного подхода к решению практических задач.

Общая характеристика работы и публикаций по теме исследования

Во введении раскрывается актуальность заявленной темы диссертации, формулируется проблема, показывается степень её изученности в психологии труда, определяются цель, объект, предмет, задачи, гипотеза исследования, рассматривается научная новизна, теоретическая и практическая значимость, раскрываются методы и этапы работы над проблемой.

Согласованные теоретико-методологические позиции позволили автору реализовать сложный исследовательский замысел. Продуманная логика диссертационного исследования нашла отражение в структуре работы, включающей три главы, заключение, библиографию и приложения, сформулированы цели и задачи каждого этапа (главы) исследования и соответствующие содержательные выводы.

В первой главе – «Теоретико-методологические основы исследования профессионально важных качеств менеджеров по продажам в психологии труда» – представлен анализ основных теоретических подходов к изучению профессиональной деятельности и профессионально важных качеств менеджеров по продажам.

Проведенный структурный анализ работ, представленных в отечественной научной литературе по психологии труда в рамках исследования аспектов профессиональной деятельности и профессионально важных качеств специалистов, позволил автору обобщить представление о деятельностном и метасистемном подходах. Подчеркивается, что деятельностный подход обуславливает необходимость анализа ПВК менеджеров по продажам в контексте психологического анализа деятельности и взаимодействия с окружающей социальной средой, представленность и выраженность профессионально важных качеств в структуре личности. В свою очередь, метасистемный подход опирается на понимание деятельности как сложноорганизованного комплекса систем, компонентами которого выступают профессионально важные качества, различные в качественном отношении, но структурно взаимосвязанные между собой, что обуславливает функциональные возможности системы.

Диссертантом подчеркивается, что, с методологической точки зрения исследования ПВК и профессиональных компетенций специалистов в настоящее время находятся в плоскости пересечения двух подходов: профессионально важных качеств личности специалистов и компетентностного подхода. В рамках данного исследования не стояла задача определения дефиниций данных феноменов, так как это достаточно трудоемкая методологическая задача, и акцент в этом смысле был сделан на ПВК как уже сформированных характеристиках субъекта труда – менеджеров по продажам, – обеспечивающих выполнение профессиональной деятельности с достаточным уровнем результативности, качества, успешности.

Уточнена специфика профессиональной деятельности менеджеров по продажам в современных реалиях ведения бизнеса, отмечается, что наличие неопределенности профессиональных ситуаций определяет готовность менеджеров по продажам принимать управленческие решения в условиях риска и дефицита времени. Важным направлением деятельности менеджеров-управленцев является необходимость определять и решать задачи стратегического характера в организациях. Аргументированно раскрыты задачи стратегического характера менеджеров по продажам, направленные на решение вопросов, связанных с развитием глобальной стратегии организации в сфере продаж.

Во второй главе – «Эмпирическое исследование профессионально важных качеств у менеджеров по продажам, необходимых для решения задач стратегического характера» – представлено описание организации и результатов констатирующего этапа исследования, целью которого было изучение особенностей компонентного состава и структурной организации ПВК менеджеров по продажам, необходимых для решения задач стратегического характера.

Автором грамотно и последовательно выполнены ключевые шаги-этапы эмпирического исследования.

Первый этап. На основании проведенной экспертной оценки ПВК менеджеров по продажам руководителей был сформирован и обобщен перечень

профессионально важных качеств менеджеров, необходимых для решения задач стратегического характера и оказывающих непосредственное влияние на успешность и эффективность труда менеджеров по продажам руководителей, что, в свою очередь, послужило основой для подбора психодиагностических инструментов.

Второй этап. В рамках реализации психодиагностических процедур на констатирующем этапе исследования эмпирически выявлены ПВК, необходимые для решения задач стратегического характера: для менеджеров-руководителей характерны такие профессионально важные качества, как общительность, логическое мышление, эмоциональная устойчивость, склонность к риску, креативность, коммуникабельность, организаторские склонности, авторитарность, а для линейных менеджеров – лидерство и хозяйственная самостоятельность.

Третий этап. Использование метода структурно-психологического анализа по А.В. Карпову позволило осуществить расчет индексов структурной организации систем ПВК и последующее построение структурограмм для каждой группы (менеджеры-руководители и линейные менеджеры), в которых отражены взаимосвязи структуры профессионально важных качеств менеджеров по продажам.

Четвертый этап. Полученные научные результаты особенностей в уровне выраженности и структуре ПВК у менеджеров по продажам позволяет определить технологию разработки и реализации психологического тренинга для формирования профессионально важных качеств, необходимых для решения задач стратегического характера в профессиональной деятельности.

В третьей главе – «Психологическое обеспечение формирования профессионально важных качеств менеджеров в ходе реализации тренинговой работы» – представлены результаты проведения психологического тренинга с линейными менеджерами, направленного на активизацию профессионально-личностных ресурсов, способствующих формированию ПВК у линейных менеджеров по продажам, необходимых для решения задач стратегического характера в процессе выполнения профессиональной деятельности.

Реализация программы психологического тренинга проводилась с линейными менеджерами по продажам. В экспериментальную группу вошло 23 человека, в контрольную группу также вошло 23 человека. В качестве второй контрольной группы («эталонной» группы) выступили менеджеры-руководители по продажам. В ходе реализации психологического тренинга по результатам итоговой диагностики получены значимые отличия ПВК менеджеров по продажам в экспериментальной и контрольной группах. Кроме того, в результате проведения тренинга изменения произошли не только по абсолютным значениям выраженности ПВК, но и по их структурной организации. Основным результатом тренинговой работы заключается в том, что структура профессионально важных качеств линейных менеджеров после участия в тренинге претерпела качественные структурные трансформации и по своим структурным характеристикам приблизилась к системе ПВК менеджеров-руководителей, что в целом доказывает эффективность предложенного тренинга и возможность использовать его при организации психологической работы с менеджерами по продажам, в том числе в плане психологической подготовки кадрового резерва.

Автором разработаны практические рекомендации для руководителей коммерческих организаций по продажам, представляющих собой ключевые направления психологического сопровождения профессиональной деятельности менеджеров по продажам, связанной с решением стратегических задач.

В заключении диссертационной работы излагаются полученные результаты исследования ПВК менеджеров по продажам, формулируются выводы и обозначаются перспективы дальнейших исследований.

Основные положения диссертации отражены в 19 публикациях автора, в том числе в 9 изданиях, рекомендованных Высшей аттестационной комиссией при Министерстве науки и высшего образования Российской Федерации.

Замечания и рекомендации

В качестве дискуссионных моментов и вопросов к автору работы можно указать следующие:

1. Одной из поставленных и успешно решенных задач исследования является разработка и апробация психологического тренинга по формированию ПВК у менеджеров по продажам, обеспечивающих решение ими задач стратегического характера. Вместе с тем автор не приводит примеры разработки и реализации подобных процедур психологического сопровождения профессиональной деятельности в других отраслях продаж, так как технология целенаправленной профессиональной подготовки управленческого кадрового резерва из числа линейных менеджеров (исполнителей) является одной из значимых для организаций в целом. Дополнительный анализ уже проведенных тренинговых мероприятий в других российских компаниях, позволил был более предметно подойти, например, к вопросу составления тематического плана психологического тренинга для менеджеров по продажам строительной отрасли, отбору содержания программы и упражнений.

2. Можно ли утверждать, в рамках рассматриваемого Вами системного подхода в диссертации, что повышение абсолютного значения какого-либо показателя (профессионально важного качества), например, «коммуникативность менеджеров по продажам», является залогом профессиональной успешности и эффективности при выполнении задач стратегического характера?

3. Существуют ли профессиональные стандарты для менеджеров по продажам в строительной сфере и каким образом автор видит профессиограмму и психограмму специалиста в данном виде труда?

4. Как можно интерпретировать, на взгляд исследователя, наличие высоких корреляций достаточно большой силы между анализируемыми переменными в выборке менеджеров по продажам руководителей (см. структурограмму ПВК менеджеров по продажам руководителей на стр. 106)?

5. На стр. 127 диссертации автор, интерпретируя результаты экспериментального исследования, отмечает, что «...наличие ПВК у линейных менеджеров, представленных на том же уровне выраженности, что и у менеджеров-руководителей еще автоматически не может сделать их столь же эффективными в профессиональной деятельности. Необходим опыт решения

соответствующих профессиональных задач стратегического характера». Каким образом здесь может помочь, например, институт наставничества в сфере продаж и, в целом, реализуется ли он, в современных реалиях ведения бизнеса, в строительной отрасли в рамках психологической и кадровой работы с менеджерами по продажам?

Высказанные замечания не снижают общей положительной оценки диссертации и значимости результатов работы. Диссертация Н.С. Суренской является квалифицированным, самостоятельным, законченным исследованием актуальной задачи в психологии труда, обладающим научной новизной, теоретической и практической значимостью.

Заключение: Тема и содержание диссертации Суренской Наталии Сергеевны соответствуют паспорту научной специальности 5.3.3. Психология труда, инженерная психология, когнитивная эргономика (психологические науки) по следующим пунктам: пункт 2.2. в части – разработка технологий диагностики и развития профессионально важных качеств работника в разных видах труда; пункт 4.1. – Диагностика и оптимизация профессионально важных качеств и стиля взаимодействия руководителя; пункт 4.2. – Диагностика и формирование команд, подготовка отдельных работников и групп к участию в принятии управленческих решений, к самоуправлению; пункт 7.3. – Методы анализа и проектирования психологических особенностей управленческой деятельности и управления.

Все вышеизложенное дает основание утверждать, что диссертация Суренской Наталии Сергеевны на тему «Профессионально важные качества менеджеров по продажам, необходимые для решения задач стратегического характера», представленная на соискание ученой степени кандидата психологических наук, представляет собой самостоятельное, завершенное научное исследование и по содержанию, актуальности, научной новизне, теоретической и практической значимости, достоверности полученных результатов и выводов соответствует требованиям пунктов 9–11, 13, 14 Положения о порядке присуждения учёных степеней, утверждённого Постановлением Правительства Российской Федерации № 842 от 24 сентября

2013 года (в действующей редакции), предъявляемым к диссертациям на соискание ученой степени кандидата наук, а её автор Суренская Наталия Сергеевна заслуживает присуждения учёной степени кандидата психологических наук по специальности 5.3.3. Психология труда, инженерная психология, когнитивная эргономика (психологические науки).

Отзыв подготовлен доктором психологических наук (научная специальность 19.00.05 – Социальная психология), доцентом, и.о. заведующего кафедрой психологии, конфликтологии и бихевиористики Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский государственный социальный университет» Кидиновым Алексеем Васильевичем.

Отзыв рассмотрен, одобрен и утвержден на заседании кафедры психологии, конфликтологии и бихевиористики Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский государственный социальный университет» (протокол №1 от 31 августа 2026 года).

Доктор психологических наук, доцент, и.о. заведующего кафедрой психологии, конфликтологии и бихевиористики Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский государственный социальный университет»

«03» сентября 2026 г.

 А.В. Кидинов

Подпись доктора психологических наук, доцента, и.о. заведующего кафедрой психологии, конфликтологии и бихевиористики А.В. Кидинова заверяю



Сведения о ведущей организации:

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный социальный университет» (РГСУ)

Почтовый адрес: 129226, ЦФО, г. Москва, ул. Вильгельма Пика, д.4 стр.1.

Телефон: +7 (495) 255-67-67. Адрес электронной почты: info@rgsu.net

Адрес официального сайта в сети «Интернет»: <https://www.rgsu.net>

Сведения о составителе отзыва:

Кидинов Алексей Васильевич

Ученая степень: доктор психологических наук

Ученое звание: доцент

Должность: и.о. заведующего кафедрой психологии, конфликтологии и бихевиористики Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский государственный социальный университет».

Почтовый адрес организации: 129226, ЦФО, г. Москва, ул. Вильгельма Пика, д.4 стр.1.

Телефон: +7(495)255-67-67.

Адрес электронной почты: KidinovAV@rgsu.net