

**Recenzja rozprawy doktorskiej mgr Adriana Bery  
pt. *Profile kompetencji społecznych przedstawicieli handlowych  
a ich podmiotowe uwarunkowania*  
napisanej pod kierunkiem  
prof. dr hab. Anny Kanios  
promotor pomocniczy: dr hab. Joanna Wierzejska**

Przedkładana do oceny rozprawa doktorska lokuje się tematycznie przede wszystkim obszarze szeroko pojętej psychopedagogiki pracy oraz nauk o zarządzaniu. Poświęcona została funkcjonowaniu przedstawicieli handlowych w kontekście ich kompetencji społecznych uwarunkowanych wybranymi czynnikami podmiotowymi. Autor wprawdzie nie koncentruje się na uzasadnieniu naukowej motywacji podjętego tematu, raczej odwołując się do personalnych doświadczeń zawodowych związanych z pracą w tytułowym zawodzie, sędzę jednak, że realizowany projekt może przyczynić się do poszerzenia wiedzy o tej grupie zawodowej (zwłaszcza, że nie jest to tematyka szeroko reprezentowana w literaturze przedmiotu na rodzimym rynku wydawniczym) i dostarczyć wskazań dla optymalizowania kształcenia i zawodowego przygotowania przedstawicieli handlowych.

Przechodząc do analizy kolejnych rozdziałów rozprawy, na wstępie chciałam dokonać zgeneralizowanej **jej pozytywnej oceny**, podkreślając jednocześnie, że prowadzone przez mnie z recenzenckiego obowiązku rozważania, polemiki, formułowane uwagi mają służyć pogłębieniu dyskursu naukowego.

Praca ma charakter przeglądowo-empiryczny. Struktura pracy jest prawidłowa, uzasadniona merytorycznie i logicznie, właściwa dla prac badawczych w obszarze nauk społecznych. W części teoretycznej znalazły się trzy rozdziały, odwołujące się zasadnie do ogólnej charakterystyki pracy przedstawicieli handlowych oraz dwóch zasadniczych komponentów tytułu rozprawy - kompetencji społecznych oraz ich podmiotowych uwarunkowań. Kolejny rozdział (czwarty) zawiera metodologiczne założenia autorskiego projektu badawczego, a kolejne trzy poświęcono prezentacji i analizie wyników badań

odnosząc kolejno do głównych zmiennych w przyjętym modelu badawczym oraz zależności między nimi.

Rozdział pierwszy mgr Adrian Bera poświęcił zaprezentowaniu specyfiki funkcjonowania przedstawicieli handlowych. Odnosi się w nim kolejno do analizy pojęć – przedstawiciel handlowy, sprzedaż, omawia ewolucję zachowań konsumenckich na rynku, charakteryzuje rolę i zadania przedstawicieli handlowych, wykorzystywane przez nich techniki oddziaływań na konsumenta oraz podkreśla rolę kompetencji społecznych jako kluczowych w tej pracy. Jakkolwiek zaprezentowane treści są poprawne, odczuwam pewien niedosyt związany z brakiem szerszych analiz przemian społeczno- kulturowych i gospodarczych, które na świecie i w kraju przyczyniają się do rosnącego zapotrzebowania na ten typ zatrudnienia. Autor w ograniczonym zakresie wykorzystuje znaczny dorobek rodzimych przedstawicieli pedagogiki pracy, których opracowania dostarczają pogłębionej wiedzy o funkcjonowaniu aktualnego rynku pracy i jego konsekwencjach dla konstruowania przebiegu biografii zawodowych i realizowania zróżnicowanych wzorców karier zawodowych. Takie rozważania mogłyby mieć charakter kontekstowy, umożliwiłyby jednak dokonanie szerszego oglądu tej profesji na tle głównych trendów charakteryzujących wymagający współczesny rynek pracy.

W drugim rozdziale teoretyczno-przeładowym Autor prezentuje zasadniczą dla swojego projektu badawczego kategorię kompetencji społecznych. Definiuje w nim pojęcie kompetencji wskazując na trzy ich grupy: definicje koncentrujące się na uczeniu się, wykorzystywaniu w ramach interakcji społecznych doświadczeń i umiejętności w kontekście poznawczym, definicje akcentujące aspekt emocjonalno-motywacyjny ocen i oczekiwań jednostki w odniesieniu do jej zdolności adaptacyjnych oraz definicje o charakterze kompleksowym, odwołujące się do wiedzy, emocji i zachowań człowieka. Wskazuje także na problemy w terminologicznych rozróżnieniach takich pojęć jak kompetencje społeczne, inteligencja społeczna, inteligencja emocjonalna. Następnie szeroko, odnosząc się do bogatej literatury psychologicznej analizuje różne obecne w piśmiennictwie naukowym modele kompetencji społecznych, w tym model Argyle'a, Cavella, Greenspana, Haste, Borkowskiego, Matczak (ten kluczowy ze względu na wykorzystywane w projekcie badawczym narzędzie Jej współautorstwa), Yu. W kolejnym zaś podrozdziale przywołuje liczne typologie kompetencji społecznych tworzone przez kolejnych autorów z uwzględnieniem różnych kryteriów oraz omawia ich komponenty. Omawiany rozdział wieńczy przegląd badań nad kompetencjami społecznymi. Szkoda, że w prezentowaniu wybranych badań nie zachowano chronologii, jest to też siłą rzeczy przegląd wybiórczy, ale dość trudno doszukać się klucza doboru omawianych badań, a pewnym zaskoczeniem jest brak przykładów badań dotyczących kompetencji

społecznych przedstawicieli edukacji - nauczycieli, dyrektorów szkół czy pracowników zawodów pomocowych tj. profesji, w ramach których te kompetencje są szczególnie istotne, a wyniki badań tych grup osób są dostępne w rodzimej literaturze pedagogicznej.

Trzeci z rozdziałów stanowiących teoretyczną podbudowę projektu badawczego mgr Adriana Bery jest skoncentrowany wokół podmiotowych uwarunkowań kompetencji społecznych. Autor ma świadomość złożonego charakteru uwarunkowań rozwoju tych kompetencji, a także ich środowiskowej, społecznej etiologii, ale jego koncentracja na wymiarze podmiotowym uzasadniona jest przyjętymi założeniami badawczymi. Doktorant koncentruje się zatem na charakterystyce cech osobowości, ze szczególnym uwzględnieniem koncepcji McCrae i Costy, twórców kwestionariusza do badania cech osobowości według tzw. modelu Wielkiej Piątki (Neurotyczność, Ekstrawersja, Otwartość na doświadczenia, Ugodowość, Sumienność) wykorzystywanego w omawianym projekcie badawczym. W dalszej kolejności opisuje samoocenę, inteligencję emocjonalną, poczucie kontroli, radzenie sobie ze stresem jako podmiotowe uwarunkowania kompetencji społecznych, w każdym przypadku wskazując koncepcję stanowiącą podstawę doboru narzędzi badawczych do autorskiego projektu. Prowadzone rozważania są wielowątkowe, oparte na szerokiej, reprezentatywnej literaturze psychologicznej, dającej dobrą podstawę do konstrukcji ostatecznego kształtu prowadzonych weryfikacji empirycznych.

Czwarty rozdział rozprawy zawiera metodologiczne podstawy badań zrealizowanych przez Doktoranta. To rozdział poprawnie napisany, dobrze charakteryzujący poszczególne etapy postępowania badawczego w ramach paradygmatu ilościowego. Rozdział zawiera niezbędne informacje o celach badawczych, problemach i hipotezach, zmiennych, wskaźnikach, metodzie, technikach i narzędziach badawczych, organizacji badań oraz charakterystyce badanych osób. Wywód jest prowadzony konsekwentnie, a Autor nie koncentruje się bezcelowo na analizie literatury ogólnometodologicznej, co jest częstą praktyką w pracach niedoświadczonych badaczy na gruncie pedagogiki. Lista problemów badawczych sformułowanych w rozprawie jest skoncentrowana wokół trzech następujących pól problemowych (uzupełnianych bardziej szczegółowymi pytaniami; s.118 dysertacji):

1. *Jakimi profilami kompetencji społecznych charakteryzują się badani przedstawiciele handlowi?* - tu w ramach pytań szczegółowych dopytywano o poziom tych kompetencji, ich strukturę i typy;
2. *Czym charakteryzuje się ich podmiotowe uwarunkowania?* (tu zapewne lepsze byłoby pytanie – Jakie są podmiotowe uwarunkowania profili kompetencji społecznych badanych?) – tu w ramach pytań szczegółowych dopytywano o

cechy osobowości badanych, ich samoocenę, inteligencję emocjonalną, poczucie kontroli i style radzenia sobie ze stresem;

3. *Jakie są związki i zależności między profilami kompetencji społecznych a uwarunkowaniami podmiotowymi?* – tu dopytywano o związki między profilami kompetencji społecznych badanych a ich cechami osobowości, samooceną, inteligencją emocjonalną, poczuciem kontroli, stylami radzenia sobie ze stresem.

Powyższe problemy poprzedza główny problem badawczy przyjmujący postać rozstrzygnięcia *Czy występuje, a jeśli tak, to jaki charakter zależności między profilami kompetencji społecznych przedstawicieli handlowych a ich uwarunkowaniami podmiotowymi?* (s.117 dysertacji).

To w zasadzie dwa pytania w jednym, a formułowanie problemu głównego w postaci pytania rozstrzygnięcia nie jest preferowanym przeze mnie rozwiązaniem, ale szanuję w tym względzie zamysł Doktoranta.

Do pytań zależnościowych sformułowano hipotezy badawcze o charakterze kierunkowym (co szczególnie cenne), powołując się na ustalenia badawcze innych autorów. Zaprezentowany model zależności pomiędzy zmiennymi z uwzględnieniem czynników demograficzno-społecznych jako zmiennych pośredniczących (s.120 dysertacji) jest poprawny. Wskaźnikami analizowanych zmiennych uczyniono odpowiedzi na pytania zawarte w zastosowanych kwestionariuszach (Autor nie określa ich rodzaju – będą to zapewne wskaźniki inferencyjne).

W badaniach zastosowano metodę sondażu diagnostycznego wraz z całą baterią standaryzowanych narzędzi badawczych autorstwa uznanych naukowców tj. Kwestionariusz PROKOS, Inwentarz Osobowości NEO-FFI Costy i McCrae'a, Skala samooceny SES, Kwestionariusz Inteligencji Emocjonalnej INTE, Kwestionariusz Delta, Kwestionariusz Radzenia Sobie w Sytuacjach Stresowych (CISS) oraz metryczką służącą ustaleniu demograficzno-społecznej charakterystyki badanych. Autor nie wspomina czy są to narzędzia ogólnodostępne czy licencjonowane, w jaki sposób zostały pozyskane oraz czy ma On uprawnienia do ich zastosowania. To ważna kwestia zarówno o charakterze etycznym, jak i metodologicznym.

W analizie wyników badań wykorzystano dwie techniki statystyczne - test Chi-kwadrat Pearsona oraz analizę kanoniczną, a obliczenia wykonano za pomocą pakietu oprogramowania statystycznego SPSS. W badaniach udział wzięło 254 przedstawicieli handlowych z centralnej Polski, z firm o różnym profilu handlowym. Autor określa dobór próby jako celowo-losowy (s.

125 dysertacji), nie wyjaśnia jednak jak on został *de facto* przeprowadzony, charakteryzuje też próbę badawczą ze względu na płeć respondentów, ich stan cywilny, wykształcenie, kierunek ukończonych studiów, staż pracy i pełnioną funkcję. Wydaje się, że dość istotną zmienną pośredniczącą jest także wiek badanych, którego tu nie ustalano. Doktorant wyraża przekonanie, że zróżnicowanie próby badawczej *w dużym stopniu pozwala zapewnić reprezentatywność badanej grupy zawodowej. Dzięki czemu wnioski mogą się odnosić nie tylko do grupy badawczej lecz zawodu przedstawiciela handlowego* (s.129 dysertacji). Jednak trzeba zauważyć, że kategoria reprezentatywności próby nie jest kategorią stopniowalną, a procedury doboru próby reprezentatywnej są ściśle określone, Autor zaś nie wskazuje na ich zastosowanie, co stawia pod znakiem zapytania Jego wcześniejszą deklarację.

Kolejne rozdziały poświęcone są prezentacji i analizie uzyskanych wyników badań autorskich. Prowadzone analizy są dokładnie relacjonowane, ilustrowane tabelami i wykresami, podsumowywane syntetycznymi wnioskami.

I tak, w rozdziale piątym pracy zaprezentowano wyniki badań dotyczące profili społecznych przedstawicieli handlowych, wskazując na ich uogólniony poziom (najczęściej przeciętny), strukturę tych kompetencji (z przewagą kompetencji społecznikowskich, asertywnych i kooperacyjnych nad zaradnością społeczną i kompetencjami towarzyskimi) oraz ich poziom w obrębie poszczególnych wymienionych wcześniej typów kompetencji społecznych. Autor opisywał także te zależności z uwzględnieniem zmiennych pośredniczących. Interesujące byłoby zestawienie wyników pomiaru kompetencji społecznych badanych przedstawicieli handlowych z innymi grupami zawodowymi, co zresztą jest możliwe po odwołaniu się do wyników badań relacjonowanych przez A. Matczak i K. Martowską (2013; Piorunek, 2020).

W rozdziale szóstym omówiono wyniki pomiaru wybranych podmiotowych uwarunkowań kompetencji społecznych, w tym wybranych cech osobowości- ich poziomu i profilu (neurotyczność, ekstrawertyczność, otwartość na doświadczenia, ugodowość, sumiennność) a także poziomu samooceny badanych i jej komponentów – zdolności do wykorzystywania emocji w celu wspomaganie myślenia i działania oraz zdolności do rozpoznawania emocji przez badanych (niemal  $\frac{3}{4}$  badanych przedstawicieli handlowych legitymowało się przeciętnym poziomem inteligencji emocjonalnej). Wskazano również na ujawniony poziom poczucia kontroli przedstawicieli handlowych w badanej grupie (odnotowano dominację osób o przeciętnym poziomie poczucia kontroli) oraz style radzenia sobie przez badanych ze stresem ( dominacja stylu skoncentrowanego na zadaniu, nad stylem unikowym i skoncentrowanym na emocjach). Tu usterka techniczna – na wykresie 26 (s. 173

dysertacji) wkraśl się błąd dotyczący uzyskanej średniej w obrębie stylu skoncentrowanego na unikaniu (niezgodność w odniesieniu do poprzedzającej wykres tabeli 43). W toku prezentowanych wyników wskazywano istotne statystycznie zależności między czynnikami demograficzno-społecznymi a poszczególnymi stylami radzenia sobie ze stresem przez badanych.

W końcowym rozdziale siódmym scharakteryzowano zależności między ogólnym poziomem kompetencji społecznych i analizowanymi profilami tych kompetencji badanych przedstawicieli handlowych a cechami ich osobowości, potwierdzając pierwszą z hipotez sformułowanych w rozdziale metodologicznym. Następnie zaprezentowano kolejno zależności między poziomem kompetencji społecznych i ich poszczególnych komponentów a poziomem samooceny badanych, poziomem inteligencji emocjonalnej, poziomem poczuciem kontroli oraz stylami radzenia sobie ze stresem, w każdym wypadku potwierdzając wcześniejsze założenia hipotetyczne.

Całość pracy zamyka *Podsumowanie* (nie figurujące zresztą w spisie treści, ale co najistotniejsze obecne w prezentowanych wywodach). W tekście tym Autor przywołuje główne trendy ujawnione w toku poszukiwania odpowiedzi na poszczególne pytania badawcze i odnosi się do pozytywnej weryfikacji szczegółowych hipotez roboczych, zaznaczając, że struktura korelacji między profilami kompetencji społecznych respondentów a ich stylami radzenia sobie ze stresem jest inna niż założono. W końcowej partii tekstu Doktorant odnosi się syntetycznie do celu praktycznego prowadzonych badań formułując bardzo ogólne wnioski związane z przygotowaniem profesjonalnym i doskonaleniem zawodowym przedstawicieli handlowych.

Pragnę podkreślić, że zaprezentowane w pracy wyniki badań oraz ich statystyczne analizy są poprawne, a relacja z ich przeprowadzenia uporządkowana, prowadzona logicznie, w sposób kompetentny. Zdecydowanie jednak brakuje mi w toku prowadzonych analiz pogłębionych wniosków i komentarzy odnoszących się do koncepcji teoretycznych zaprezentowanych we wcześniejszych rozdziałach pracy, brakuje szerszych prób pokazywania uzyskanych wyników w kontekście współczesnych wymagań rynku pracy, czy prób rozumienia czego pokazywane zależności dowodzą, o czym świadczą i co z nich wynika dla oglądu złożonej rzeczywistości społecznej.

Prezentowana praca jest poprawna w sensie formalnym i językowym.

Podsumowując, zasadniczymi zaletami dysertacji przedłożonej do recenzji są:

- poprawnie skonstruowany, interesujący projekt badawczy, dobrze zaprezentowane poszczególne kroki postępowania badawczego (drobne niedociągnięcia omówione we wcześniejszych partiach recenzji), użycie

adekwatnej do postawionych celów badawczych metody i standaryzowanych technik diagnostycznych, co wskazuje na kompetencje metodologiczne Doktoranta w zakresie badań ilościowych;

- poprawne posłużenie się adekwatnymi metodami statystycznymi dla zweryfikowania postawionych hipotez kierunkowych;
- poprawna analiza bardzo szerokiej literatury z zakresu nauk społecznych, przede wszystkim psychologicznej (także anglojęzycznej) zaprezentowana w rozdziałach teoretyczno-przeładowych pracy.

Z kolei moje zastrzeżenia w zaprezentowanej pracy budzą:

- ograniczone analizy kontekstu społeczno-gospodarczego funkcjonowania zawodowego badanej grupy profesjonalnej;
- niepogłębione wnioskowanie, wskazujące na umiejętności Autora odnośnie do weryfikacji postawionych hipotez, ale bez poszukiwania odpowiedzi na pytanie o czym prowadzone analizy świadczą, jaką de facto rzeczywistość społeczną opisują;
- zdawkowe analizy praktycznego, w tym edukacyjnego, kontekstu zrealizowanych weryfikacji empirycznych.

**Konkludując, na podstawie powyższych rozważań stwierdzam, że recenzowana rozprawa doktorska mgr Adriana Bery spełnia warunki określone w art. 13.1 Ustawy z dnia 14 marca 2003 r. o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki (Dz.U. nr 65 poz. 595 z późn. zmianami) i wnioskuję o dopuszczenie kandydata do dalszych etapów przewodu doktorskiego.**

