

Секция «Психология»

Психологические особенности профессиональной самореализации молодых менеджеров по продажам.

Шипитъко Олеся Юрьевна

*Южный федеральный университет, Факультет психологии, Ростов-на-Дону, Россия
E-mail: lavnes@mail.ru*

В современном бизнес сообществе взаимоотношение личности и профессии строится из множества компонентов. В психологическом плане слагаемые профессиональной самореализации – многомерны. Так, к ней относятся формирование операциональной структуры деятельности, способности, индивидуальные и общие черты личности, облегчающие или препятствующие овладению знаниями и профессиональными навыками. В этой связи, деятельность выступает стимулом развития личности и условием формирования ее черт и качеств. В настоящее время психологический портрет самореализующегося менеджера по продажам включает в себя перечень качеств, которые можно объединить в три группы: концептуальные способности и стандарты поведения, личностные качества, фактор здоровья [1]. Так, например, успешно самореализующийся менеджер энергичен и решителен, при этом обладает готовностью слушать и конструктивно воспринимать мнение других людей, а также способностью полностью использовать свои возможности в профессиональной деятельности. Необходимо отметить, что фактор здоровья играет особую роль, так как напрямую влияет на эффективность и успешность деятельности человека. В современной науке психологические особенности профессиональной самореализации менеджера сводятся, как правило к группам необходимых качеств, а именно: личностные (черты, качества личности), дидактические (связанные с передачей информации), организационно-коммуникативные (связанные с организаторской функцией и общением). Анализируя различные подходы к классификации качеств личности, Панферов В.Н. и Чугунова Э.С. рассматривают три возможных основания: функциональная структура деятельности, общепсихологическая структура личности, эмпирические представления о личности [2]. Авторы определяют качества, необходимые для успешной самореализации в деятельности менеджера: отношение к работе, к себе, к людям, знания и организаторские способности, качество ума, общий стиль поведения и деятельности. В этой связи, особый интерес представляет изучение совокупности черт личности, которые обуславливают профессиональное развитие молодых менеджеров - это стало целью нашего исследования. Гипотеза исследования определяется предположением о том, что успешная самореализация в профессиональной деятельности молодых менеджеров обусловлена рядом личностных качеств, а именно активностью и оптимизмом, позитивной агрессивностью и высоким уровнем конфликтоустойчивости. В эмпирическом исследовании приняли участие 100 респондентов (60 женщин и 40 мужчин) в возрасте от 23 до 27 лет. Выборку составили респонденты, имеющие высшее образование и занимающие должность менеджера по продажам в коммерческих организациях, целью которых является расширение рынка товаров и услуг, а также увеличение прибыли. Методами исследования выступили: тестирование (Опросник самоактуализирующейся личности Э. Шостром (САМОАЛ), модифицированный А.В. Лазукиным и Н.Ф. Калиной, измеряющий общий уровень самоактуализации. Шкала

«Оценка оптимизма и активности личности менеджера» Н.Е. Водопьяновой. Методика Ильина Е.П. и Ковалева П.А. «Личностная агрессивность и конфликтность». Методы статистической обработки данных: линейная корреляция по Пирсону, применяется для измерения степени линейных связей между переменными. Корреляционный анализ показал, что в группе респондентов с высоким уровнем самореализации имеются прямые взаимосвязи между стремлением к самореализации и такими личностными особенностями, как: оптимизм ($r=0,38$; $p<0,02$), активность ($r=0,47$; $p<0,01$), позитивная агрессивность ($r=0,44$; $p<0,01$). В группе также имеются значимые обратные взаимосвязи: конфликтность ($r=-0,42$; $p<0,02$). Итак, успешно самореализующиеся молодые менеджеры обладают разносторонними интересами, стремятся расширить свои знания в различных областях, тем самым, понимая многообразную природу человека. Оптимистический настрой придает им уверенность в себе и способствует достижению успеха. В свою очередь, активность молодых менеджеров направлена не только на развитие в профессиональной деятельности, но и на совершенствование в целом, не связанное с наличием конкретных профессиональных потребностей. В конфликтных ситуациях самореализующаяся личность предпочитает действовать энергично и решительно. Полученные данные могут быть полезны профессиональным психологам, специалистам в области ведения переговоров, педагогам, социологам, рекрутерам, и, конечно, менеджерам и руководителям организаций при обучении, развитии и мотивации менеджеров по продажам во всех сферах предпринимательской деятельности.

Литература

1. Егоршин А.П. Основы управления персоналом. М., 2011.
2. Голызина Н.Ф. Пути разработки профиля специалиста. Саратов, 2009.