

подавателями и студентами, поэтому очень важным является наличие коммуникативных способностей. Поскольку инженеру постоянно приходится работать с различной оргтехникой, большую роль играет наличие технических способностей. Для составления отчетов по проведенной работе необходимы математические способности. Также выделяются личностные качества, способствующие успешному выполнению деятельности инженером. Это рациональность, самостоятельность, ответственность, социальная активность, вежливость, добросовестность, организованность, дисциплинированность, терпеливость, заинтересованность в работе.

Таким образом, профессиональная деятельность инженера образовательного учреждения носит в основном исполнительский, преобразующий характер, поскольку в обязанности специалиста входит организация и упорядочивание учебного процесса, его обслуживание, обработка информации, поступающей от преподавателей и студентов.

Еремينا Е.А.

Личностные особенности продавцов-консультантов: гендерный аспект*

Характер различий, обусловленных полом, подчеркивает вполне естественное разделение всего человечества на два мира – Женский и Мужской. Стили реагирования мужчин и женщин на вызванный сложными обстоятельствами стресс отчетливее всего проявляются в способах, к которым они прибегают, чтобы справиться со своими негативными переживаниями. Данный аспект рассмотрения проблемы был затронут нами потому, что в современной науке гендерный подход получает все большую популярность. В соответствии с актуальностью данной проблемы нами было проведено исследование, в котором нас интересовали гендерные различия в уровне выраженности личностных особенностей.

В исследовании принимали участие 38 продавцов - консультантов в возрасте от 20 до 46 лет ($St=4,639$; $Sr=23,68$), среди них 20 женщин и 18 мужчин, со стажем работы от 1 мес. до 7 лет ($St=19,093$; $Sr=28,19$). В качестве психодиагностического инструментария нами была использована Многофакторная личностная методика Кеттелла (16PF; форма С). Был проведен сравнительный анализ результатов с помощью U-критерия Ман-

* Научный руководитель – ст. преподаватель кафедры ППР Ю.А. Тукачев

на-Уитни. В рамках сравнительного анализа нас интересовали гендерные различия в уровне выраженности личностных особенностей. Так, например, позицию о соотношении половых (в биологическом смысле) и половых (в смысле стереотипов) различий развивает Дэвид Басс в эволюционной теории личности (Buss, 1995), которая предсказывает, «что мужчины и женщины будут проявлять личностные различия непосредственно в тех областях жизни, где они сталкиваются с проблемами адаптации, относящимися к их биологическим различиям в сексуальной и репродуктивной функциях. Другими словами, независимо от источника происхождения, личностные различия возникают прежде всего как социальный феномен, который не определяется в такой же степени природными факторами, как, например, физические различия между мужчинами и женщинами».

Результаты применения непараметрического критерия Манна-Уитни показали, что группы различаются по уровню выраженности фактора I ($U_{\text{эмп.}}=94$; $p<0,05$); Q1 ($U_{\text{эмп.}}=94$; $p<0,05$) и фактору Q4 ($U_{\text{эмп.}}=100,5$; $p<0,05$). Данные факторы свидетельствуют о том, что продавцам мужчинам свойственна практичность, самоуверенность, рассудительность, несентиментальность, рациональность и логичность. Иногда им присуща некоторая жесткость и черствость по отношению к окружающим. Женщины продавцы, наоборот, более чувствительны, впечатлительны, склонны к романтизму. Им свойственно художественное восприятие мира и у них развиты эстетические интересы. Также женщины продавцы склонны к эмпатии, сочувствию, сопереживанию и пониманию других людей. Так, женщины, испытывая подавленность, стремятся думать о возможных причинах своего состояния. Мужчины, наоборот, пытаются отгородиться от депрессивных эмоций, концентрируясь на чем-либо другом. Кроме того, мужчинам продавцам свойственен консерватизм, устойчивость по отношению к традициям. К новым идеям и принципам относятся осторожно и сомнительно. Часто сопротивляются переменам. Склонны к нравоучениям и ориентированы на конкретную реальную деятельность. Женщинам продавцам свойственно свободомыслие, экспериментаторство. Они готовы воспринимать перемены и применять новые идеи. Осторожно, с недоверием относятся к авторитетам. Отказываются принимать что-либо на веру и направлены на аналитическую, теоретическую деятельность. Следует также отметить, что мужчинам продавцам присуща вялость, апатичность, спокойствие, низкая мотивация, излишняя удовлетворенность, невозмущи-

мость. В свою очередь женщины продавцы более собранны и энергичны. Для них характерна повышенная мотивация, поэтому они проявляют большее беспокойство и раздражительность в стрессовых ситуациях, так как стремятся выполнить работу максимально качественно. Полученные нами данные согласуются со следующими исследованиями, приведенными в работе А.В. Либина.

Зверева Ю.В.

Исследование взаимосвязи стилевых особенностей саморегуляции и успешности профессиональной деятельности менеджеров по продажам

В современных социально-экономических условиях успешная профессиональная деятельность работников играет очень важную роль, так как она способствует и профессиональному развитию персонала, и повышению эффективности работы организации в целом. В связи с этим неизбежно возникает вопрос о том, какие личностные качества и индивидуальные особенности работников могут способствовать успешному выполнению их профессиональной деятельности.

Изучением успешности профессиональной деятельности и разработкой критериев её оценки в отечественной науке занимались Е.А. Борисова, О.Н. Родина и др. В концепции индивидуального стиля саморегуляции В.И. Моросановой стилевые особенности саморегуляции произвольной активности человека, а также общий уровень саморегуляции рассматриваются как предпосылки успешного осуществления деятельности, в том числе профессиональной.

Целью исследования было изучение особенностей взаимосвязи индивидуального стиля саморегуляции и успешности профессиональной деятельности.

Для диагностики индивидуального стиля саморегуляции менеджеров по продажам применялась методика «Стилевые особенности саморегуляции поведения – ССП» В.И. Моросановой и Е.М. Коноз. Оценка успешности профессиональной деятельности менеджеров по продажам осуществлялась посредством применения «Листа оценки сотрудника», разработанного нами на основе модели компетенций Е.А. Борисовой.