

Люди, мотивированные на избегание неудачи, проявляют неуверенность в себе, не верят в возможность добиться успеха, боятся критики. Такие люди нередко характеризуются неадекватностью профессионального самоопределения, предпочитая для себя или слишком легкие, или слишком сложные профессии. При этом они нередко игнорируют объективную информацию о своих способностях, имеют завышенную или заниженную самооценку, нереалистичный уровень притязаний.

Таким образом, в процессе обучения учащимся лица ремесленников-предпринимателей можно предложить поучаствовать в тренингах личностного роста с целью развития уверенного поведения, профессионально-важных качеств, тех которые будут востребованы на рынке труда.

Рогожкина Е.

г. Екатеринбург, Российский государственный профессионально-педагогический университет

Изучение личностных особенностей, влияющих на успешность социально-психологической адаптации менеджеров по продажам

В настоящее время каждое предприятие стремится к созданию кадрового резерва из молодых и перспективных специалистов, а также хочет иметь среди своих сотрудников опытных профессионалов. Однако поступающие новые кадры (будь то выпускники учебных заведений, или опытные специалисты, сменившие место работы) испытывают определённые трудности, связанные с процессом адаптации: приспособление к новому режиму жизнедеятельности, нахождение своего места в системе межличностных отношений, освоение корпоративной культуры, самопрезентация, преодоление состояния тревоги и неуверенности.

Данные процессы могут отразиться на качестве работы, производительности труда. Поэтому необходимо психологическое сопровождение на стадии адаптации новых специалистов. Для этого нужно изучить факторы и критерии успешной социально-психологической адаптации.

В основу нашей работы легло следующие понятие. Социальная адаптация означает включение личности в социальную среду через обретение статуса, места в социальной структуре общества и является необходимым

условием функционирования общества как единого социального организма. Основные функции социально-психологической адаптации личности в социальной среде заключаются в формировании средств, нахождении условий и форм для свободного прогрессивного развития личности. Мы опирались на понимание данного процесса отечественными авторами (Подмарков, Ермоленко, М. П. Будякина, А. А. Русалинова, В. Д. Шадриков, О. И. Зотова, И. К. Кряжева и др.).

Выборка состоит из специалистов управленческого профиля – менеджеров по продажам.

Специфичность профессии заключается в умении руководить людьми, организовывать их совместную деятельность. Для этого менеджеру необходимо владеть навыками коллективной деятельности, знать современные методы управления, уметь организовывать работу исполнителей, находить и принимать управленческие решения в условиях противоречивых требований, быть способным устанавливать контакты с другими людьми, налаживать позитивные отношения с клиентами и др.

Цель исследования:

- Выделение личностных критериев успешной социально-психологической адаптации менеджеров по продажам
- Сравнение успешно адаптированных и практически неадаптированных менеджеров на основе коммуникативных и организаторских склонностей.

Для реализации цели исследования выборка была поделена на 2 группы на основании степени адаптированности, которая в свою очередь определялась при помощи объективных критериев (успешность, которая выражается в объеме продаж – количество упаковок продукта, проданных клиенту, и авторитетность). Выявление объективного критерия адаптации – установление авторитета сотрудника подразделения среди непосредственных коллег, что в свою очередь позволит судить об уровне адаптированности – осуществлялось с помощью экспертных оценок. В качестве экспертов выступали руководители подразделений.

Для сравнения высоко адаптированных и низко адаптированных менеджеров была использована методика «КОС». Данная методика предназначена для выявления коммуникативных навыков и способностей к организаторской деятельности. Представляет из себя тест-опросник, в котором предлагается вынести суждение (используется двухальтернативный выбор

ответа) относительно набора пунктов (вопросов). Одна и та же психологическая переменная представлена группой пунктов.

С помощью методики «КОС» и статистического анализа полученных данных были сделаны выводы о том, что уровень выраженности коммуникативных и организаторских склонностей у высоко адаптированных менеджеров по продажам достоверно выше, чем у низко адаптированных менеджеров по продажам. То есть, успешность социально-психологической адаптации зависит от количества социальных контактов, способности отстаивать свою точку зрения, умения ориентироваться в нестандартной ситуации, новом коллективе, от способности организовывать и планировать деятельность таким образом, чтобы соответствовать требованиям должности.

На наших небольших выборках мы получили значимые различия по коммуникативным и организаторским склонностям, поэтому мы склонны полагать, что это является не случайностью, а закономерностью и при увеличении объёма выборки, как нам кажется, возрастёт уровень значимости этих различий.

Однако наше исследование нельзя считать «чистым», так как не были учтены другие факторы, влияющие на скорость и успешность социально-психологической адаптации. Они были рассмотрены лишь теоретически; к ним относятся: социально-психологический климат в рабочем коллективе, стиль, формы и методы руководства, и другие личностные особенности.

В дальнейшем мы планируем провести расширенное исследование с учётом других факторов, которые могут повлиять на процесс социально-психологической адаптации.

Дубкова Е.О., Попова А.А., Яговцева Н.В.
г. Екатеринбург, Российский государственный
профессионально-педагогический университет

Изучение удовлетворенности трудом педагогов

Эффективность работы, физическое и психическое здоровье человека во многом зависят от того, насколько работа позволяет удовлетворить основные его потребности. В настоящее время встает проблема более пол-