

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.

Участниками исследования стали 24 человека в возрасте от 23 до 47 лет. Выборка состояла из 13 мужчин и 11 женщин. Все участники исследования являются менеджерами по продажам ООО «ТД «Сладкий Мир».

Был проведен сравнительный анализ, зафиксированы статистически значимые различия по уровню успешности профессиональной деятельности между менеджерами с высоким и низким уровнем саморегуляции ($U=7$; $U_{\text{крит.}}=11$; $p \leq 0,01$). Следовательно, менеджеры по продажам, индивидуальная система осознанной саморегуляции которых находится на высоком уровне сформированности, более успешны в профессиональной деятельности, нежели менеджеры с менее сформированной системой саморегуляции. Более успешные менеджеры обладают сформированными навыками планирования своей деятельности, выявления её внутренних и внешних условий, а также навыками адекватной оценки и необходимой коррекции результатов проделанной работы.

Проведенный корреляционный анализ позволил выявить различия в структуре саморегуляции между группами менеджеров с высоким и низким уровнем успешности деятельности. Саморегуляция у успешных менеджеров взаимосвязана с уровнем развития навыков планирования, адекватность оценки результатов взаимосвязана со способностью к моделированию, а также тесно взаимосвязаны показатели гибкости и самостоятельности в структуре саморегуляции. У менее успешных менеджеров уровень саморегуляции взаимосвязан со степенью сформированности способности к программированию, а навыки программирования и оценки результатов отрицательно коррелируют с автономностью деятельности.

Коротенкова О.И.

Изучение профессиональной мотивации сотрудников промышленного предприятия*

Среди комплекса проблем организационной психологии особую роль играет проблема совершенствования управления персоналом фирмы. Задачей этой области является повышение эффективности производства за счет всестороннего развития и разумного применения творческих сил че-

* Научный руководитель – кандидат психологических наук, доцент кафедры ППР А.М. Павлова.