

РОЛЬ ОПТИМИЗМА И АКТИВНОСТИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ САМОРЕАЛИЗАЦИИ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ

Шипитько О.Ю.

В статье рассматриваются социально – психологические подходы к пониманию оптимизма и активности личности. Предложены результаты эмпирического изучения оптимизма и активности успешно самореализующихся менеджеров по продажам. Приводятся выводы и практические рекомендации на основе проведенного исследования. В статье также намечаются перспективные направления, дальнейшего изучения проблемы профессиональной самореализации менеджеров по продажам.

Ключевые слова: профессиональная деятельность, профессиональная культура, самореализация, успешность, оптимизм, активность, менеджер, продажи.

Среди многообразных видов социальной деятельности человека особое место занимает профессиональная деятельность. Личность как субъект деятельности большую часть своей жизни посвящает профессиональному виду труда как главному направлению в становлении сущности человека. Поэтому изучение проблемы профессиональной самореализации личности обусловлено высокой социальной значимостью. Непрерывное развитие общества требует пересмотра стандартных подходов к пониманию профессиональной самореализации и насыщения этого феномена новым содержанием. Это происходит на основании расширения понятий «оптимизма» и «активности», которые выражаются в индивидуальном характере реакций и способах взаимодействия с внешним миром. В этой связи возрастает интерес к изучению психологических особенностей деятельности менеджеров по продажам. Специфика данной профессии предполагает наличие ежедневных контактов с внешней средой организации. На первый план выдвигаются вопросы построения оптимального управления продажами, как развивающейся системы, при учете личностного саморазвития. Для современной психологической науки представляет интерес преломление проблематики развития управленческих кадров, к числу которых относятся менеджеры по продажам. Особенно важны психологические аспекты деятельности данных специалистов, поскольку их профессиональная успешность во многом зависит от уровня развития целого ряда социально-психологических компетенций и их личностной зрелости. Оптимизм и активность необходимы представителям так называемых коммуникативных профессий, к числу

которых относятся и менеджеры по продажам. Указанная проблематика активно изучается в рамках психологии менеджмента, основу которого составляют разработки многих научных дисциплин: философии, истории, социологии, психологии труда, медицинской психологии, социальной психологии, менеджмента и т. д.

Оптимизм характеризует систему представлений о мире с точки зрения выраженного в ней позитивного отношения к сущему, и положительных ожиданий от будущего [4]. «Оптимисты», как правило, экстравертированы, доброжелательны и открыты для общения. Для противоположной категории людей, свойственны сомнения в своих силах, ожидание неудачи, а также стремление избегать широких контактов. В свою очередь, общая активность объединяется группой личностных качеств, которая включает в себя внутренние потребности индивида и тенденции к освоению внешней действительности [5]. Под активностью в данном контексте понимается энергичность, жизнерадостность и склонность к риску. Пассивность, напротив, проявляется в тревожности, боязливости и неуверенности в себе. По мнению отечественных психологов (В.П. Зинченко, Б.Г. Ананьев, В.Д. Небылицын, А.В. Брушлинский, Б.Г. Мещерякова и др.), наличие указанных качеств позволяет развивать креативность и гибкость мышления, социальную смелость и эмоциональное лидерство. Вместе с тем, оптимизм и активность менеджеров по продажам, способствует формированию оптимальной профессиональной культуры. Профессиональная культура менеджера по продажам, являясь обобщенным показателем личностно-профессиональной компетентности

в области менеджмента и продаж, определяет наиболее продуктивные способы выполнения профессиональной деятельности. Это отражается в гуманистической направленности личности и проявляется во внутреннем (культура мышления, эмоциональная культура, культура рефлексии) и внешнем (культура общения, культура проявления эмоций, культура поведения, культура профессиональной деятельности, культура внешнего вида) плане, определяя отношение специалиста к труду, основываясь на понимании ее значимости как государственной, общественной и личностной ценностях. Поведение менеджеров в учреждениях, в ходе деловых встреч и в различных жизненных ситуациях, должно характеризоваться высокой личной культурой [2]. Это предопределяет не только эффективную деятельность организации, но и профессиональное развитие личности. Известно, что высокая профессиональная культура влияет на организационный оптимизм и направляет активность человека в нужное русло. Каждая организация уникальна, она имеет свою индивидуальность. И в этом смысле она подвержена смене эмоциональных состояний, в обиходе называемых настроением: от радостного энтузиазма до апатии. Настроения задают эмоциональный тонус организации, который существенно сказывается на работе. Если он высок, то побуждает сотрудников исполнять функции на высшем уровне возможного и даже за рамками своих прямых обязанностей.

Понимание профессиональной самореализации, как результата изменения социальной реальности, базирующейся на факторах социального оптимизма и активности, тем самым способствуя повышению уровня саморазвития, находит отражение в концепции конструкционизма (П. Бергер, Т. Лукман [7]). В настоящее время такой подход является наиболее актуальным, ясно указывая на бесконечные возможности профессионального развития. Продуктивным также является изучение профессиональной самореализации личности в контексте культурно-исторической концепции, так как выбор профессии и способы построения профессиональной карьеры во многом определяются социальными представлениями, ценностными ориентациями и эталонами современного общества [1]. Таким образом, феномен самореализации и его сущность напрямую, связаны с культурой современного мира, его ценностями и установками. Развитие предполагает формирование новых потребностей (вторичных, третичных и т. д.). Однако одними потребностями как первоисточниками самореализации нельзя объяснить примеры высшего развития способностей человека, как нельзя свести их к социальным факторам. Помимо активности и оптимизма, вытекающих из базовых

потребностей и направленных на адаптацию в конкретной профессиональной ситуации, существует надситуативная, или как ее называет В.А. Петровский [6], неадаптивная активность личности. Такая активность личности как субъекта деятельности является необходимой ступенью саморазвития. Неадаптивная активность индивидуальности перерождается в адаптивную активность по отношению к обществу тогда, когда созданные этой активностью в процессе самореализации нормы и ценности становятся нормами и ценностями соответствующей культуры [3]. Таким образом, обладая профессиональной активностью и оптимизмом, менеджеры способствуют стабилизации управленческого аппарата в области продаж и вносят изменения во внутреннюю среду организации. В результате они сохраняют управленческую систему и способствуют проявлению активности других участников управленческого процесса. В этой связи представляет интерес изучение оптимизма и активности успешно самореализующихся менеджеров по продажам. **Гипотеза исследования:** мы предполагаем, что успешная самореализация в профессиональной деятельности менеджеров по продажам, связана с их позитивным эмоциональным самочувствием (оптимизм, активность).

В эмпирическом исследовании приняли участие 240 респондентов (134 женщины и 106 мужчин) в возрасте от 23 до 50 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. Поэтому в обязанности таких менеджеров входит не только продажа предполагаемого товара, но и ведение деловых, телефонных переговоров, а также контроль и ведение клиентской базы. Особенности позитивного эмоционального самочувствия рассматривались на материале трех групп респондентов, дифференцированных по уровню выраженности профессиональной самореализации в деятельности. Однако, в данной статье, мы остановимся на рассмотрении оптимизма и активности участников исследования с высоким уровнем профессионального саморазвития (44 менеджера, средний возраст которых 36 лет).

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, направлена на выявление личностных факторов, способствующих стрессоустойчивости); методы статистической обработки данных (линейная корреляция по Пирсону, применяется для измерения степени линейных связей между переменными).

Результаты, полученные в ходе соответствующих статистических процедур, позволяют утверждать, что успешность в профессиональной деятельности менеджеров по продажам взаимосвязана с их активностью ($r = 0,6$). При анализе корреляционных связей для всей выборки, обнаружена значимая отрицательная связь между условием самореализации «Взгляд на природу человека» и «Активностью» ($r = -0,4$). Полученные нами эмпирические данные являются достоверными ($p = 0,000001$). По другим показателям значимых взаимосвязей в группе не обнаружено.

Итак, успешно самореализующиеся менеджеры по продажам обладают разносторонними интересами, стремятся расширить свои знания в различных областях, тем самым понимая многообразную природу человека. Активность успешных менеджеров направлена не только на развитие в профессиональной деятельности, но и на совершенствование в целом, не связанное с наличием конкретных профессиональных потребностей, поэтому выявленная нами связь, отрицательная. Активность, как форма деятельности обладает содержанием, то есть целью, мотивацией и способами достижения желаемого, в этой связи профессиональная самореализация выступает результатом активности в данной сфере деятельности.

Результаты эмпирического изучения особенностей оптимизма и активности успешно самореали-

зующихся менеджеров целесообразно использовать на всех этапах отбора персонала. Перспективными направлениями дальнейшего исследования, могут стать психологические особенности самореализации менеджеров по продажам, с учетом позитивного эмоционального самочувствия, как фактора профессиональной самореализации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ананьев Б.Г. Избранные психологические труды: в 2 т. – М.: Педагогика, 1980. – Т. 1.
2. Анопченко Т.Ю. Коммуникационный менеджмент. Этика и культура управления. – Ростов н/Д: Феникс, 2010.
3. Асмолов А.Г. Психология личности: учебник. – М.: Изд-во МГУ, 1990.
4. Большая советская энциклопедия / ред. О.Г. Дробницкий // Большая советская энциклопедия. URL: <http://www.cultinfo.ru/fulltext/1/001/008/084/672.htm>.
5. Мещеряков Б.Г. Большой психологический словарь / под. общ. ред. Б.Г. Мещерякова. – СПб.: Еврознак, 2004.
6. Петровский В.А. Психология неадаптивной активности. – М.: ТОО Горбунок, 1992.
7. Якимова Е.В. Социальное конструирование реальности: социально-психологические подходы: научно-аналит. обзор – М.: ИНИОН, 1999.