

Снігова А. О., Одінцова В. М. Вплив особистісних якостей торгових представників на їх професійну успішність // Інсайт. Збірник наукових праць студентів, аспірантів та молодих вчених. Випуск 12. – Херсон: ПП Вишемирський В.С., 2015. – С. 311-315.

**УДК 15.21.51**

## **ВПЛИВ ОСОБИСТІСНИХ ЯКОСТЕЙ ТОРГОВИХ ПРЕДСТАВНИКІВ НА ЇХ ПРОФЕСІЙНУ УСПІШНІСТЬ**

**А. О. Снігова, В. М. Одінцова**

**Херсонський державний університет**

У динамічних умовах сьогодення, які вимагають від людини прискорення темпів життя, високої конкурентоздатності та стресостійкості у професійній сфері, на перший план виходить створення передумов для особистісної успішності.

Останнім часом росте попит на висококваліфікований торговий персонал, компанії готові платити великі кошти за компетентних фахівців.

Компанії, які ставлять за мету підвищити об'єми продаж, почали все частіше звертати увагу на систему оплати праці і мотивацію роботи торгового персоналу. Грамотно сформована система мотивації торгового персоналу дає значущий ефект в збільшенні прибутку підприємства. Адже успіх будь-якої компанії на ринку визначається реалізацією її продукції і залежить, не в останню чергу, від ефективності роботи служби продажів. Від професіоналізму і рівня зацікавленості в підсумкових результатах своєї роботи торгового персоналу залежатиме, чи зуміє компанія реалізувати на практиці свою конкурентну перевагу. Також слід відзначити, що в професійній успішності важливого значення набувають особистісні якості людини. Тому, насамперед, під час професійного відбору звертають увагу саме на особистісні характеристики людини. Адже саме від них залежать особливості роботи, взаємовідносини, вміння функціонувати саме в цій професії, та загалом професійна успішність.

Вивченням проблеми професійної діяльності займалися такі вчені як, А. О. Деркач, Є. О. Климов, Р. Л. Кричевський, І. Ю. Кулагіна, І. Лотова, Є. О. Могільовкін, М. І. Мурашко, В. П. Нестерчук, М. С. Пряжніков, О. Р. Фонарьов, В. В. Ярмош, та інші.

Досліджень, які присвячені вивченню професійної діяльності торгових представників існує вкрай мало. Зокрема, існують праці психологів, які направлені на вивчення особливостей професійної діяльності менеджерів, працівників сфери обслуговування та торгових працівників: С. М. Баранцева, Г. Єрмошкіна, Є. О. Могільовкіна, І. С. Морозова, О. В. Палуніна, В. П. Светлакової, О. С. Старченкової та інших.

Мета даної статті полягає у виявленні зв'язку особистісних якостей торгових представників з їх професійною успішністю.

Поняття «успішність» набуває у психологічній літературі спеціального термінологічного значення. Так, визначають зовнішню та внутрішню складову успішності професійної діяльності, які можуть суттєво відрізнятися одна від одної. Зовнішня передбачає оцінки з боку інших людей, внутрішня – оцінку успішності власної діяльності самим суб'єктом. Крім того, виокремлюють складові загальної оцінки успішності, що включає урахування результативності роботи (її кількості та якості), ефективності взаємодії з колегами, ініціативності в діяльності [3].

Внутрішня оцінка успішності складається з багатьох аспектів: затрати часу та зусиль на оволодіння професією, підтримання дієздатності, зовнішньої винагороди (соціальний статус у зв'язку з професійною діяльністю, розмір заробітної плати) та внутрішньої винагороди, що полягає у задоволенні базових потреб особистості: пізнавальної, самовдосконалення, естетичної тощо. Саме від внутрішньої успішності залежить характер прийняття рішень людиною щодо найважливіших питань у професійній діяльності.

Кожна людина відрізняється від інших своїми особистими якостями. Серед цих якостей є такі, які називають професійно важливими (ПВЯ). Професії виникають і змінюють одна одну досить швидко, особливо в умовах активного

науково-технічного розвитку, на відміну від людини, чії властивості зумовлені її природою і досить інертні. Тому вибираючи ту або іншу професію, ми намагаємося врахувати свої особливості, особистісні риси, темперамент, фізичний, інтелектуальний і творчий потенціал [1, с. 35].

Але мало вибрати відповідну професію: щоб бути успішним, необхідно стати справжнім професіоналом. Для досягнення професіоналізму в діяльності потрібно володіти певними «стартовими можливостями»: здібностями, знаннями, вміннями, кваліфікацією, мотивацією.

Як зазначає К. Корольова, професійно важливі якості працівників впливають на ефективність здійснення праці та є передумовою успішної професійної діяльності [2].

На формування професійних якостей суттєво впливають мотиви вибору професії, здатність успішно адаптуватись у постійно змінюваних умовах ринкової економіки, сформованість комунікативних умінь, вільне володіння рідною мовою та ін. Ці якості сприяють успішному виконанню професійної діяльності, ефективному розв'язанню професійних завдань, особистісно-професійному зростанню й удосконаленню особистості.

У нашому дослідженні ми намагалися емпірично виявити зв'язок особистісних якостей торгових представників з їх професійною успішністю.

Дослідження проводилося на базі підприємств ТОВ Торговий Дім «РЕЙ» та ПП «Господарь». В дослідженні брали участь торгові представники у кількості 30 осіб, з яких – 16 жінок та 14 чоловіків. Середній вік досліджуваних становить 36 років. Стаж роботи у сфері торгівлі даних представників підприємства коливається від 1 до 17 років.

Зовнішній показник успішності визначався як відсоток фактичної діяльності торгових представників від встановленого по підприємству плану на місяць (оцінка директора підприємства). Внутрішня успішність торгових представників визначалася за допомогою особисто розробленого списку факторів, які впливають на успішність професійної діяльності (виявлення факторів, за допомогою яких досліджувані відчувають свою професійну

успішність), самооцінки, та особистісних якостей торгових представників.

Результати кореляційного аналізу за Спірменом дозволили нам виявити взаємозв'язок особистих якостей торгових представників з їх професійною успішністю. Результати аналізу взаємозв'язку особистісних характеристик з зовнішньою складовою професійної успішності торгових представників зображені в таблиці 1, а результати внутрішньої складової професійної успішності зображені в таблиці 2.

*Таблиця 1*

**Коефіцієнти рангової кореляції взаємозв'язку особистісних якостей з професійною успішністю торгових представників**

Особистісні якості торгових представників	Зовнішня складова професійної успішності	Рівень значущості (p)
Домінування	0,52	$p \leq 0,05$
Готовність до ризику	0,56	$p \leq 0,05$
Відповідальність	0,55	$p \leq 0,05$
Тривожність	- 0,49	$p \leq 0,05$
Емоційна стійкість - емоційна нестійкість	- 0,53	$p \leq 0,05$
Рівень домагань	0,60	$p \leq 0,01$
Самокритика	-0,61	$p \leq 0,01$
Допитливість	-0,69	$p \leq 0,01$
Артистичність	-0,48	$p \leq 0,05$

Домінування досліджуваних в міжособистісних відносинах, готовність до ризику в прийнятті рішень, відповідальність за власні вчинки та високий рівень домагань обумовлюють збільшення професійної успішності торгових представників. Така професійна успішність передбачає оцінку з боку керівництва.

Такі якості як, тривожність досліджуваних та їх емоційна нестійкість знижують показники зовнішньої успішності (обернені кореляційні зв'язки). Ми пов'язуємо такі результати з тим, що зовнішні показники надмірної схильності до хвилювання, стану тривоги; нестійкість емоційного стану, що проявляється в частих коливаннях настрою, підвищеній збудливості, дратівливості, недостатній саморегуляції досліджуваних, обумовлюють негативну оцінку керівництва, що має на увазі відношення до таких торгових представників як до неуспішних у своїй професійній діяльності.

Також слід вказати, що виразна самокритика, допитливість та висока артистичність торгових представників також знижують показники їх професійної успішності. Отже, такі якості досліджуваних, що пов'язані з надмірною критикою себе, надмірною зацікавленістю та високою мірою артистичності, сприяють зниженню показників їх професійної успішності. Можливо це пов'язано з тим, що такі якості оцінюються оточуючими (саме керівництвом) як такі, що свідчать про певну недовіру до їх особистості.

Таблиця 2 відображає взаємозв'язок показників внутрішньої успішності торгових представників з їх особистісними якостями.

*Таблиця 2*

**Коефіцієнти рангової кореляції взаємозв'язку особистісних якостей з професійною успішністю торгових представників**

Особистісні якості торгових представників	Самореалізація (внутрішня складова професійної успішності)	Рівень значущості (p)	Висока заробітна платня (внутрішня складова професійної успішності)	Рівень значущості (p)
Рівень самооцінки	0,62	$p \leq 0,01$	-	-
Професійна компетенція	0,57	$p \leq 0,05$	-	-
Мотивація на успіх	0,49	$p \leq 0,05$	0,59	$p \leq 0,05$

Високий рівень самооцінки торгових представників, мотиваційна спрямованість на успіх, обумовлюють самореалізацію досліджуваних. Тобто, позитивна оцінка самих себе, власних здібностей і вчинків; надія на успіх і потреба в досягненні успіху підвищують прагнення до самореалізації, а отже обумовлюють суб'єктивне сприйняття своєї успішності. Такі результати свідчать про те, що саме позитивна спрямованість особистості, впевненість у власних можливостях позитивно впливають на професійні досягнення.

Також слід вказати, що кар'єрна орієнтація – професійна компетенція також обумовлює підвищення самореалізації торгових представників. Тобто, бажання досліджуваних бути майстрами у своїй діяльності збільшують показники суб'єктивної професійної успішності, а саме бажання самореалізуватися. Ці результати вказують на взаємозв'язок показників

суб'єктивного сприйняття власної успішності, оскільки ведуча кар'єрна орієнтація залежить від особливостей професійної успішності особистості.

Високий рівень мотивації на успіх взаємопов'язаний з високою заробітною платнею торгових представників. Можемо припустити, що мотиваційна спрямованість досліджуваних на успіх сприяє їх бажанню і в кінцевому результаті їх можливості формувати достойний заробіток. Такі результати вказують на те, що цілі в нашому житті тісно переплітаються з мотиваційною сферою, оскільки саме вона в більшій мірі сприяє можливості приблизитися або віддалитися від бажаного. Можемо стверджувати, що мотивація на успіх сприяє внутрішній професійній успішності досліджуваних.

Таким чином ми можемо зробити наступні висновки: такі особистісні якості як, домінування, готовність до ризику, відповідальність, високий рівень домагань, обумовлюють підвищення зовнішньої складової професійної успішності торгових представників. Тривожність, емоційна нестійкість, самокритика, допитливість та артистичність торгових представників сприяють зниженню зовнішньої складової їх професійної успішності. Високий рівень самооцінки, мотивація на успіх, професійна компетентність досліджуваних обумовлюють їх бажання самореалізовуватися (внутрішня складова професійної успішності). Отже, мотиваційна направленість (готовність до ризику, мотивація на успіх), високий рівень самооцінки, високий рівень домагань та особистісні характеристики (домінування, відповідальність, емоційна стійкість) є пріоритетними для успішності торгових представників.

### **Література**

1. Деркач А. А. Психология развития профессионала / А. А. Деркач, В. Г. Зазыкин, А. К. Маркова. – М. Изд-во РАГС, 2000. – 332 с.
2. Корольова К. Взаемозв'язок мотивації і рівня професійних досягнень / К. Корольова // Персонал. – 2008. – № 2. – С. 50-55.
3. Светлакова В. П. Успешные менеджеры и их профессиональные особенности / В. П. Светлакова, Л. Н. Язова // Омский государственный педагогический университет. - № 1. – 2006. – С. 57-65.