

УДК 159.9

Л.В. Овчарук

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, Україна

ВИМОГИ ДО ОСОБИСТІСНИХ ЯКОСТЕЙ ДИСТРИБ'ЮТОРІВ В ПЕРІОД СУЧАСНИХ ЗМІН

L.V. Ovcharuk

REQUIREMENTS FOR PERSONAL QUALITIES OF DISTRIBUTORS IN THE PERIOD OF MODERN CHANGES

Професійна діяльність є невід'ємною частиною способу життя людини та її особистісного розвитку. На сьогодні все актуальнішими стають вимоги до нових професій, особливий акцент зроблено в системі «людина – людина» до якої і належить професія дистриб'ютора. Цілий спектр практичних питань оптимізації фахової підготовки дистриб'юторів найбільш успішно вирішується при вивченні особистісних якостей індивіда та в процесі формування системних зв'язків в середині цілісної психічної організації особистості.

Для вивчення особистісних якостей індивіда використовують різні підходи, теорії та погляди наукових шкіл. Залежно від ситуації особа індивідуально сприймає навколишню дійсність, у тому числі й соціальне оточення, яке впливає на її формування. Теорії особистості – це старанно вивірені припущення та умовиводи про те, що являє собою особистість, які ролі та функції вона виконує в суспільстві. Ці теорії виконують дві основні функції - вони пояснюють і передбачають поведінку. Водночас теорії особистості складаються з багатьох міні-теорій, кожна з яких фокусується на окремих питаннях чи темах, які розглядаються психологією. Ці теми складають концептуальну основу теорії особистості, розкриваючи її зміст.

Іntenсивно вивчаються окремі види та форми активності, що сприяє успішній діяльності дистриб'ютора, зокрема: формально-динамічні аспекти загальної психічної активності (О.І.Крупнов, В.Д.Небиліцин, В.М.Русалов), інтелектуальна активність (Н.С.Лейтес, Д.Б.Богоявленська), творча активність (О.М.Матюшкін), надситуативна активність (В.А.Петровський), особистісна активність (К.А.Абульханова-Славська, А.Г.Асмолов).

За своїм професійним призначенням дистриб'ютор зосереджує зусилля на виявленні і подоланні негативних явищ у роботі з конкретним клієнтом, своєчасну превентивну профілактику різного роду відхилень – моральних, фізичних, психічних, соціальних. Робота дистриб'ютора полягає у дотриманні певних вимог забезпечення відповідального, етичного та професійного підходу до конкретної діяльності, виконання вимог чинного законодавства, зокрема, у сфері запобігання та протидії корупції, захисту економічної конкуренції, антимонопольного законодавства, при здійсненні взаємодії з дистриб'юторами. Оволодіння гуманітарною, соціально-економічною та природничо-науковою підготовкою найповніше розвивають інтелектуально-логічні здібності особистості майбутніх працівників, а саме: аналізувати та порівнювати; виділяти головне, та другорядне, пояснювати; доводити і обґрунтовувати; систематизувати і класифікувати.

У різних дослідженнях, що проводяться з метою виявлення найбільш важливих компонентів професійної майстерності дистриб'юторів, що вносять найбільший внесок у забезпечення продуктивності усієї професійної діяльності, автори приходять до такого висновку, що, крім різного роду процесуальних навичок, істотний, а часом і вирішальний внесок у досягнення високої ефективності своєї діяльності вносять такі

характеристики суб'єкта, які традиційно відносяться не до процесуальних здібностей - умінь, а до особистісних якостей - індивідуальних особливостей мислення, характеру, темпераменту, особливих характеристик мотиваційно-потребнісної сфери особистості, її ціннісних уявлень та орієнтацій. Так, широке фундаментальне дослідження з аналізу та виявлення професійних якостей працівників вищої кваліфікації, що проводилося в Інституті прикладних досліджень (США) протягом 18-ти років і охопило в цілому 1500 осіб, показало, що найбільшу важливість мають наступні десять якостей, серед яких дуже велике місце займають власне особистісні якості:

- Яскраво виражена здатність до стратегічного планування і прогнозування.
- Прийняття правильних і своєчасних перспективних рішень про виділення і розподіл ресурсів.
- Прагнення збільшити число своїх обов'язків за рахунок розширення масштабів діяльності або в результаті переходу на роботу більш високого рівня.
- Неабияке вміння приймати творчі та раціональні рішення в умовах великого ступеню ризику. Уникання тривалого перебування в «зоні комфорту».
- Виняткова впевненість у власних силах: невдачі сприймаються лише як тимчасові негаразди.
- Прагнення мати значні права і, отже, нести велику відповідальність.
- Здатність інтуїтивного передбачення і абстрактного аналізу ходу розвитку складних процесів і критичних ситуацій.
- Розуміння роботи як головної цінності, в яку вкладаються всі здібності і сили. Володіння відчуттям «внутрішньої оцінки» своїх дій, які не завжди узгоджуються з оточуючими.
- Концентрація уваги на вирішенні проблеми, а не на виявленні винуватців. Бажання працювати з такими підлеглими, які не бояться ризику і вміють приймати самостійні рішення.
- Власницьке ставлення до реалізованих ідей і результатів їх впровадження.

Хоча таке виділення найбільш характерних якостей, притаманних ефективній професійній діяльності управління, представляє дуже складну і навряд чи універсальну можливість у розв'язні проблем.

В час тотальної інформатизації суспільства цінується вміння швидко шукати і сприймати потрібні знання в інформаційних системах. Сучасний працівник повинен не тільки вміти користуватися інформаційними системами, розробленими для нього фахівцями, а й постійно співпрацювати з ними для їх поліпшення і удосконалення. Сучасні виклики суспільства, особливо в карантинних умовах вимагають від роботи дистриб'ютора вміння генерувати ідеї, висувати гіпотези; мислити асоціативно; бачити протиріччя; використовувати знання та вміння у новій ситуації; оцінювати судження незалежно; мислити критично. Варто зауважити, що діагностування особистісних якостей, яке виокремлює одні якості від інших не може бути вирішенням цих питань. Саме з цієї причини розвиток індивідуальних особливостей мислення, характеру, темпераменту, характеристики мотиваційно-потребнісної сфери, і практично-ціннісних орієнтацій вносять істотний а часом вирішальний внесок в успішну діяльність дистриб'ютора.

Література

1. Митина.Л.М. Психология развития конкурентоспособной личности. Л.М. Митина – М., Воронеж: Изд-во НПО«МОДЕК», 2002. – 400 с.
2. Ситников А.П. Акмеологический тренинг: теория методика психотехнологии / А.П. Ситников – М.: Технологическая школа бизнеса, 1996. – 428 с.