

УДК 159.9+339.1

*Агавелян Рубен Оганесович*

*Доктор психологических наук, директор института детства, профессор кафедры коррекционной педагогики и психологии Новосибирского государственного педагогического университета, ruben\_h\_ag@mail.ru, Новосибирск*

*Корниенко Анжелика Владимировна*

*Старший преподаватель кафедры педагогической психологии Хакасского государственного университета им. Н. Ф. Катанова, iggdrasil01@yandex.ru, Абакан*

## АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ СТРУКТУРНЫМИ КОМПОНЕНТАМИ ЛИЧНОСТНО-ПЕРЦЕПТИВНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ МЕНЕДЖЕРОВ ПРОДАЖ

*Аннотация.* В статье авторы раскрывают взаимосвязь между структурными компонентами личностно-перцептивной компетенции, а также рассматривают содержание каждого компонента исследуемой компетенции. Приводится авторская трактовка понятия личностно-перцептивной компетенции, обосновывается ее влияние на эффективность деятельности менеджера продаж.

*Ключевые слова:* компетенция, стандарты компетентности, профессиональные стандарты, личностно-перцептивная компетенция, структурные компоненты личностно-перцептивной компетенции.

---

*Agavelayan Ruben Oganosovich*

*Doctor of Psychological Sciences, Director of the Institute of Childhood, Professor of the Department of corrective pedagogics and psychology at the Novosibirsk state pedagogical university, ruben\_h\_ag@mail.ru, Novosibirsk*

*Kornienko Angelica Vladimirovna*

*Senior teacher of the Department of psychology at the Khakas's state university named after N. F. Katanov, iggdrasil01@yandex.ru, Abakan*

## CORRELATION ANALYSIS OF STRUCTURAL COMPONENTS IN A SALES MANAGER'S PERSONALLY PERCEPTIVE COMPETENCE

*Abstract.* Correlation analysis of structural components in a sales manager's personally perceptive competence as well as content of every component of the competence are revealed. The concept of the notion of personally perceptive competence and its influence on the sales manager's effective activity are considered.

*Keywords.* Competence, competence standards, professional standards, personally perceptive competence, sales manager's competence components.

Во многих организациях все чаще и чаще используется термин «компетенция». Начало исследований в области компетенций принято связывать с позицией А. Маслоу, который еще в 1940-е гг. предложил концепцию «четырёх стадий научения» [3]. Отчасти, широкое распространение этого понятия, как в образовательной, так и в бизнес-среде объясняется желанием подчеркнуть исполь-

зование прогрессивных образовательных методов и наилучших управленческих инструментов. В мире работы и менеджмента «компетенция» составляет важнейший аспект работы человека в коллективе.

Основными в зарубежной традиции считаются американский и британский подходы к пониманию компетенции.

Американские исследователи (поведен-

ческий подход к анализу компетенций) исходили из определения поведения успешных руководителей. Р. Боятцис проанализировал исследования более 2000 человек с 41 руководящей должности из 12 компаний [1]. «Профессиональные стандарты» (раньше известные как «стандарты компетентности») – это, прежде всего, список технических, специальных способностей, они сосредоточены на предмете работы и были разработаны в рамках функционального подхода в Великобритании [2].

Дальнейшие исследования привели к формированию определения компетенций и нахождению стандартных процедур их оценки. К 90-ым годам XX-го столетия метод оценки компетенций был использован более чем 100 исследователями в 24 странах, была создана всемирная база данных моделей компетенций и общего словаря компетенций, шкалы различных компетенций, межкультурные сравнения компетенций и найдены новые данные о роли мотивации достижений и возможностях прогнозирования эффективности работы.

В процессе изучения проблемы были рассмотрены категории «ключевые компетенции» (И. А. Зимняя, В. Хутмахер, А. В. Хуторской); профессиональные компетенции (в работах научных школ К. А. Абульхановой, А. А. Бодалева, А. А. Деркача, В. Г. Зазыкина, Е. А. Климова, А. К. Марковой, Е. П. Тонгоной, Е. В. Бондаревой, И. Н. Семенова и др.); социальные и личные компетенции (А. К. Марковой, Л. А. Петровской). Мы в своем исследовании выделили базисную личностно-перцептивную компетенцию, которая характеризует менеджера продаж как субъекта деятельности, обладающего наиболее значимыми профессиональными качествами: активность, коммуникабельность, стрессоустойчивость, глубина и точность восприятия, работоспособность, аналитический стиль мышления и др.

Под личностно-перцептивной компетенцией мы понимаем сложное многоуровневое образование, структурными компонентами которой являются блок личностных и перцептивных качеств, которые обуславливают успешность менеджера в профессиональной сфере деятельности, а также динамику развития компетенций менеджера продаж до

максимально возможного потенциального уровня.

Целью исследования было раскрыть влияние тренинга развития личностно-перцептивной компетенции на развитие данной компетенции. В нашем исследовании приняли участие 272 человека в возрасте от 23 до 37 лет: экспериментальная группа – менеджеры продаж – 127 человек ( $n_э=127$ ); контрольная группа 145 человек ( $n_к=145$ ).

Все диагностические методики нами были разделены на 2 блока: личностный и перцептивный.

I. Блок диагностики личностных компонентов: тест Р. Кеттелла 16 PF; психологический опросник К. Леонгарда – Г. Шмишека; САТ Э. Шострема;

многоуровневый личностный опросник “Адаптивность” (МЛЮ-АМ) А. Г. Маклакова и С. В. Чермянина; диагностика психологического типа личности И. Маерс – К. Бриггс; методика диагностики личности на мотивацию к успеху Т. Элерса; методика диагностики личности на мотивацию к избеганию неудач Т. Элерса; методика диагностики степени готовности к риску А. М. Шуберта.

II. Блок диагностики перцептивные компоненты: самовосприятие и самопонимание себя. Методика С. А. Будасси; тест «Замаскированные фигуры» К. Готтшильда (когнитивный стиль); исследование особенностей тактильного и зрительного восприятия методом И. Фолькельта; исследование наблюдательности тест А. Карелина; исследование уровня эмпатийных тенденций И. М. Юсупова; опросник аффиляции А. Мехрабиана; некоторые шкалы САТ: шкала ориентации во времени, шкала самоприятие, шкала сензитивности.

Авторами были проанализированы полученные взаимосвязи между блоками личностных и перцептивных качеств менеджеров, являющихся структурными компонентами личностно-перцептивной компетенции. Взаимосвязи между исследуемыми блоками были выявлены в результате корреляционного анализа Пирсона.

1. По методу исследования восприятия И. Фолькерта нами была выявлена взаимосвязь между тактильно-зрительным восприятием и следующими шкалами диагностических методик:

– прямая корреляционная взаимосвязь между тактильно-зрительным восприятием и шкалой тревожности (опросник К. Леонгарда), при значении  $r=0,208^*$ , т. е. уровень значимости взаимосвязи  $p \geq 0,05$ . При повышении уровня тревожности, которая может быть вызвана рисками на работе, конфликтными ситуациями, стрессовыми факторами, повышается уровень тактильно-зрительного восприятия, что можно расценивать как механизм защиты;

– обратная корреляционная взаимосвязь между тактильно-зрительным восприятием и шкалой дистимности (опросник К. Леонгарда), при значении  $r=-0,193^*$  и уровне значимости  $p \geq 0,05$ , т. е. чем лучше развито тактильно-зрительное восприятие, тем меньше склонность к дистимии, мрачным мыслям, пессимистическим прогнозам;

– прямая корреляционная взаимосвязь между тактильно-зрительным восприятием и шкалой гибкости (опросник САТ Э. Шостема), при значении  $r=0,243^*$  и уровне значимости  $p \geq 0,05$ , т. е. чем лучше развито тактильно-зрительное восприятие, тем больше гибкость мышления и менее выражена ригидность поведения;

– прямая корреляционная взаимосвязь между тактильно-зрительным восприятием и шкалой представления о природе человека (опросник САТ Э. Шостема), при значении  $r=0,185^*$  и уровне значимости  $p \geq 0,05$ , т. е. чем лучше развито тактильно-зрительное восприятие, тем больше склонность находить позитивные качества в людях, оказывать им доверие и строить благоприятные прогнозы на будущее;

– прямая корреляционная взаимосвязь между тактильно-зрительным восприятием и шкалой самоуважения (опросник САТ Э. Шостема), при значении  $r=0,189^*$  и уровне значимости  $p \geq 0,05$ , т. е., чем выше уровень тактильно-зрительного восприятия, тем больше развито самоуважение к себе как личности;

– прямая корреляционная взаимосвязь между тактильно-зрительным восприятием и фактором А (опросник 16 PF Р. Кеттела), при значении  $r=0,327^{**}$  и уровне значимости  $p \geq 0,001$ , т. е., чем выше уровень тактильно-зрительного восприятия, тем лучше развиты навыки коммуникации, взаимодействие как в коллективе, так и с партнерами,

и клиентами, что является необходимыми качествами для менеджера продаж;

– прямая корреляционная взаимосвязь между тактильно-зрительным восприятием и фактором В (опросник 16 PF Р. Кеттела), при значении  $r=0,289^{**}$  и уровне значимости  $p \geq 0,001$ , чем выше уровень интеллекта, тем совершеннее работа анализаторных систем, в том числе и тактильно-зрительного восприятия (Е. Д. Хомская, 2006)

– прямая корреляционная взаимосвязь между тактильно-зрительным восприятием и фактором С (опросник 16 PF Р. Кеттела), при значении  $r=0,309^{**}$  и уровне значимости  $p \geq 0,001$ , т. е. развитое тактильно-зрительное восприятие свидетельствует об эмоциональной стабильности, устойчивости и силе Я, как способность к антиципации ситуаций;

– прямая корреляционная взаимосвязь между тактильно-зрительным восприятием и фактором Н (опросник 16 PF Р. Кеттела), при значении  $r=0,289^{**}$  и уровне значимости  $p \geq 0,001$ , т. е. асертивное поведение обусловлено развитым тактильно-зрительным восприятием, точность в перцептивной оценки дает возможность менеджеру быть уверенным при работе с клиентами и как следствие смело проявлять себя в обществе;

– прямая корреляционная взаимосвязь между тактильно-зрительным восприятием и фактором G (опросник 16 PF Р. Кеттела), при значении  $r=0,267^{**}$  и уровне значимости  $p \geq 0,001$ , т. е., при высоком уровне тактильно-зрительного восприятия, у исследованной группы менеджеров возрастает выдержанность, решительность обязательность, ответственность, упорность в достижении цели;

– прямая корреляционная взаимосвязь между тактильно-зрительным восприятием и фактором Е (опросник 16 PF Р. Кеттела), при значении  $r=0,321^{**}$  и уровне значимости  $p \geq 0,001$  т. е., при высоком уровне тактильно-зрительного восприятия, у менеджеров наблюдаются такие черты характера как доминантность, независимость, самоуверенность, оригинальность.

– прямая корреляционная взаимосвязь между тактильно-зрительным восприятием и фактором N (опросник 16 PF Р. Кеттела), при значении  $r=0,300^{**}$  и уровне значимости  $p \geq 0,001$ , т. е. развитое тактильно-зри-

тельное восприятие свидетельствует об утонченности, эстетическом вкусе, развитых перцептивных способностях, рефлексивному самоуглублению;

– прямая корреляционная взаимосвязь между тактильно-зрительным восприятием и фактором Q1 (опросник 16 PF Р. Кеттела), при значении  $r=0,291^{**}$  и уровне значимости  $p \geq 0,001$ , т. е. существует взаимосвязь между тактильно-зрительным восприятием и склонностью к экспериментированию, стремлению к нововведениям;

2. По тесту включенных фигур К. К. Готтшильда была выявлена взаимосвязь между полнезависимостью и следующими шкалами диагностических методик:

– прямая корреляционная взаимосвязь между полнезависимостью и демонстративностью (опросник К. Леонгарда), при значении  $r=0,235^*$  и уровне значимости  $p \geq 0,05$ , т. е. полнезависимость у менеджеров сочетается с демонстративным поведением, склонностью привлекать к себе внимание, преувеличивание своих способностей и достоинств, эгоцентризм;

– прямая корреляционная взаимосвязь между полнезависимостью и эмпатией (методика исследования уровня эмпатийных тенденций И. М. Юсупова), при значении  $r=0,291^{**}$  и уровне значимости  $p \geq 0,001$ , т. е. полнезависимость взаимосвязана с эмпатией, рефлексией, способностью сопереживать, ставит себя на место другого, адекватно оценивать свое поведение;

– прямая корреляционная взаимосвязь между полнезависимостью и самоуважением (опросник САТ Э. Шострема), при значении  $r=0,328^{**}$  и уровне значимости  $p \geq 0,001$ , т. е. чем более развита полнезависимость, тем выше самоуважение и самооценка, уверенность в собственных силах и возможностях [4].

3. По методике исследование уровня эмпатийных тенденций И. М. Юсупова была выявлена взаимосвязь между уровнем эмпатии и следующими шкалами диагностических методик:

– прямая корреляционная взаимосвязь между уровнем эмпатии и гипертимностью (опросник К. Леонгарда), при значении  $r=0,276^{**}$  и уровне значимости  $p \geq 0,001$ , т. е. чем выше уровень эмпатии, тем более развита гипертимия, как преобладание оптимизма

над пессимизмом, способность справляться с несколькими делами одновременно, развитые коммуникативные способности;

– прямая корреляционная взаимосвязь между уровнем эмпатии и эмотивностью (опросник К. Леонгарда), при значении  $r=0,231^*$  и уровне значимости  $p \geq 0,05$ , т. е. мы можем сказать, что уровень эмпатии напрямую связан с эмотивностью, чувствительностью, ранимостью, повышенной впечатлительностью;

– обратная корреляционная взаимосвязь между уровнем эмпатии и принятием агрессии (опросник САТ Э. Шострема), при значении  $r=-0,302^{**}$  и уровне значимости  $p \geq 0,001$ , т. е. чем выше уровень эмпатии, тем меньше развита способность принимать и отражать агрессию, мы считаем, это вполне логичным, т. к. людям склонным к сопереживанию проблематично оказаться объектом агрессии.

4. По тесту «Нахождение количественного выражения уровня самооценки» (само-восприятия) С. А. Будасси были выявлены следующие корреляционные взаимосвязи между перцептивными и личностными качествами:

– прямая корреляционная взаимосвязь между уровнем самооценки и креативностью (опросник САТ Э. Шострема), при значении  $r=0,234^*$  и уровне значимости  $p \geq 0,05$ , т. е., чем выше самооценка, тем больше креативных и новаторских идей способен продуцировать менеджер;

– прямая корреляционная взаимосвязь между уровнем самооценки и спонтанностью (опросник САТ Э. Шострема), при значении  $r=0,183^*$  и уровне значимости  $p \geq 0,05$ , таким образом, высокая самооценка также повышает спонтанность, неожиданность, непрогнозируемость поступков, гибкость поведения, способность удивлять.

Таким образом, мы выявили наличие взаимосвязи между следующими исследуемыми переменными: когнитивный стиль восприятия взаимосвязан с такими личностными качествами как неуравновешенность, самоуважение, демонстративность и гипертимность; тактильно-зрительное восприятие находится во взаимосвязи с такими личностными качествами как: тревожность, дистимность, гибкость поведения, самоуважение, интеллект, смелость, доминантность,

подозрительность, высокий самоконтроль и др. ; эмпатия, как способность воспринимать переживания другого человека находится во взаимосвязи с такими качествами личности как: гипертимность, принятие агрессии, эмотивность, циклотимность; самовосприятие взаимосвязано с такими личностными качествами как: демонстративность, принятие агрессии, креативность, спонтанность.

Итак, проанализировав полученные данные по исследуемым нами переменным (блок личностных качеств и блок перцептивных качеств), мы подтвердили наличие взаимосвязи между компонентами личностно-перцептивной компетенции, что доказывает взаимосвязь и взаимообусловленность

выделенной нами личностно-перцептивной компетенции как целостного кластера модели компетенций менеджера продаж.

#### Библиографический список

1. *Бояцис Р. Компетентный менеджер. Модель эффективной работы.* – М.: НИРРО, 2008. – 352 с.
2. *Лайл М. Спенсер, Сайн М. Спенсер. Компетенции на работе.* – М.: НИРРО, 2005. – 384 с.
3. *Маслоу А. Мотивация и личность.* – СПб.: Питер, 2008. – 352 с.
4. *Разумникова О. М., Яшанина А. А. Значение когнитивного стиля и полушарного доминирования в проектировании индивидуальной траектории обучения //Сибирский педагогический журнал.* – 2012. – № 8. – С. 226-230.

**Комаровская Оксана Анатольевна**

*Кандидат педагогических наук, старший научный сотрудник, заведующая лабораторией эстетического воспитания Института проблем воспитания Национальной академии педагогических наук Украины, oksana.komarovska@gmail.com, Киев*

## ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ СЛУХ В ИДЕНТИФИКАЦИИ ХУДОЖЕСТВЕННОЙ ОДАРЕННОСТИ ДЕТЕЙ

*Аннотация.* Статья рассматривает феномен эмоционального слуха как показателя художественной одаренности ребенка, в частности, как индикатора эмпатии. Стержневым критерием всех разновидностей художественной одаренности принимается способность к созданию художественного образа, отражающего внутренний мир творца. Эта способность синтезирует остальные способности к искусству, включая диалогичность как неотъемлемое качество художественного мышления. Истоком способности к созданию образа является эмоциональное переживание, соотносимое с эмпатией. Описываются замеры эмоционального слуха учащихся школ эстетического воспитания как чутья подтекста в невербальной коммуникации (по методике В. П. Морозова, адаптированной к музыкальной, хореографической, актерской одаренности). Сделан вывод о различной значимости активного и пассивного эмоционального слуха в распознавании одаренности: непосредственно с воплощением замысла (образа) и выбором средств выразительности связан активный слух.

*Ключевые слова:* художественная одаренность, эмоциональный слух, интонирование, эмпатия, исполнительские искусства, художественный образ.

**Komarovska Oksana Anatolievna**

*Candidate of Pedagogical Sciences, Senior Researcher, Head of the Laboratory of aesthetic education, Institute of Problems on Education of the National academy of pedagogical sciences of Ukraine, oksana.komarovska@gmail.com, Kiev*

## EMOTIONAL HEARING IN THE IDENTIFICATION OF ARTISTICALLY GIFTED CHILDREN

*Abstract.* The article is devoted to phenomenon of emotional hearing as an indicator of artistic gifts of a child, and, in particular, as an indicator of empathy. Basic criterion of all types of artistic gifts is the ability to create an artistic image that reflects the inner world of a creator. This ability synthesizes other abilities to art, including the dialogic as essential quality of creative thinking. The source of the ability to create image is emotional experience that is correlated with empathy. Methodic of measuring emotional hearing of children of aesthetic education schools as feeling of subtext in nonverbal communication is described (by the methodic of V. P. Morozov adapted to musical, dance or acting gifts). The author makes conclusion of various importance of active and passive emotional hearing to recognize gifts: active hearing is directly linked to the realization of idea (image) and choice of ways of expression.

*Keywords:* artistic gifts, emotional hearing, intoning, empathy, performing arts, artistic image.

Внимание к художественно одаренным детям всегда было пристальным, Но современное общество остро нуждается в личностях, обладающих культуротворческой компетентностью, способных влиять на процессы художественной культуры. Поэтому проблема распознавания одаренности актуализируется, определяя стратегию развития одаренной личности.

Критерии идентификации художественной одаренности (ХО) детерминируются, во-первых, ее содержанием как специальной по отношению ко всем разновидностям вне искусства с выявлением точек пересечения с ними (прежде всего, ориентацией на внутреннюю познавательную мотивацию); во-вторых, как общей по отношению уже к своим разновидностям – музыкальной,