DOI: 10.17117/na.2016.02.04.113

Поступила (Received): 28.02.2016

<http://ucom.ru/doc/na.2016.02.04.113.pdf>

Трубенева Т.Г. Черты коммерсанта

Trubeneva T.G. Features of merchant

Выбор профессиональных черт коммерсанта с точки зрения студента

Ключевые слова: профессионализм, общительность, трудолюбие

The choice of professional traits of the businessman from the point of view of the student

Key words: professionalism, sociability, hard work

Трубенева Татьяна Георгиевна

Колледж «Императорский Александровский лицей»
г. Санкт-Петербург, Каменноостровский пр., 21 А

Trubeneva Tatiana Georgievna

College "Imperial Alexander lyceum"
Saint-Petersburg, Kamennooostrovsky pr., 21 A

Рыночные условия торговой деятельности и вовлечение в сферу торговли значительной части населения вызвали необходимость подготовки коммерческих работников нового типа.

Профессия коммерсанта, как правило, требует высшего либо среднего профессионального образования. Коммерсант должен иметь хорошие навыки общения с людьми, работы на компьютере, знать основные правила ведения телефонных переговоров, иметь аналитические способности, быть коммуникабельным человеком, обладать настойчивостью, уверенностью в себе, умением убеждать, стрессоустойчивостью, развитой интуицией, хорошей памятью, способностью самостоятельно принимать решения.

Для работы коммерсанту нужны качества, которые помогут ему достичь целей профессиональной деятельности. Для выявления этих качеств было проведено исследование в группах студентов «Императорского Александровского лицея», обучающихся по специальности «Коммерция (по отраслям)». В опросе участвовали 43 студента: 25 студентов первого курса и 18 студентов второго курса.

В начале исследования студентам было предложено высказать свое мнение о том, какими чертами должен обладать коммерсант. Обсуждение проводилось в свободной атмосфере, каждый участник мог внести свое предложение и мог обсудить черты, предложенные другими. В результате были выбраны черты: общительность, трудолюбие, решительность, пунктуальность, вежливость, уверенность, ответственность, целеустремленность, отзывчивость, самостоятельность, инициативность, знание психологии, умение работать в команде, умение доводить начатое дело до конца, находчивость, сила воли, умение

убеждать. В процессе обсуждения были убрана черта коммуникабельность, так как она пересекается с общительностью, а студенты решили, что общительность для них более понятна. Для преподавателя, который проводил это исследование, удивление вызвало то, что студенты не назвали черту «трудолюбие», после обсуждения эта черта была внесена в список.

На следующем этапе студентам было предложено отдать свой голос только за пять определенных черт коммерсанта. Мнения студентов по этому вопросу разошлись. Итоги опроса представлены в таблице.

Таблица 1. Предпочтительные черты коммерсанта с точки зрения студента

Черта	Количество голосов студентов I курса	Количество голосов студентов II курса
Общительность	18	13
Трудолюбие	17	3
Решительность	7	3
Пунктуальность	9	2
Вежливость	8	6
Уверенность	4	10
Ответственность	6	8
Целеустремленность	6	5
Отзывчивость	4	2
Выдержанность	-	3
Самостоятельность	4	2
Инициативность	4	2
Знание психологии	6	1
Умение работать в команде	10	9
Умение доводить начатое дело до конца	5	5
Находчивость	-	3
Сила воли	7	2
Умение убеждать	10	11

Как видно из представленной таблицы, студенты первого курса отдали свое предпочтение следующим чертам:

- общительность;
- трудолюбие;
- умение убеждать;
- умение работать в команде;
- пунктуальность.

Студенты второго курса в качестве предпочтительных определили следующие черты:

- общительность;
- умение убеждать;
- уверенность;
- умение работать в команде;
- ответственность.

Мнение студентов разных курсов совпало в оценке нужных для коммерсанта черт «умение убеждать» и «умение работать в команде», «общительность». Первая черта жизненно необходима для этих специалистов, так как она нужна при обслуживании клиентов, ведении переговоров, в обсуждении спорных вопросов договора.

Если на выбор студентами черты «трудолюбие» еще мог повлиять авторитет руководителя, который предложил эту черту, то «пунктуальность» – это выбор студентов, которые понимают, что в их будущей работе надо уметь приходить на встречи и совещания без опозданий, выполнять принятые обещания.

Выбор черты «уверенность» для будущих выпускников понятен, так как они уже поработали, могли сравнить отношение к работе и возможности карьерного роста уверенных и неуверенных в себе людей.

В Федеральном государственном образовательном стандарте специальности «Коммерция (по отраслям)» написано, что выпускник должен обладать общей компетенцией «понимать сущность и социальную значимость своей профессии». Черты коммерсанта, которые выбрали студенты, говорят о том, что они понимают значимость своей специальности. Например, ОК 2 «Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество» формируется путем воспитания ответственности. ОК 3 «Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность» реализуется при формировании уверенности и трудолюбия. ОК 6 «Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями» соответствует выбор студентами черт «умение работать в команде» и «умение убеждать».

Данное исследование будет проводиться в среде выпускников колледжа, для психологов было бы интересно проанализировать изменение набора черты коммерсанта в сознании студентов и специалистов, которые имеют опыт работы от 1 до 5 лет.

Список используемых источников:

1. Сайт «Образцы и шаблоны». URL: <http://working-papers.ru/professija-kommersant>