

Козулина Ксения Дмитриевна, магистрант,  
Амурский государственный университет,  
г. Благовещенск

## РОЛЬ ТОЛЕРАНТНОСТИ К НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В ПРОЦЕССАХ РЕДУКЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ОБЯЗАННОСТЕЙ У МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ

**Аннотация:** Статья посвящена исследованию роли толерантности к неопределенности в процессе редукции профессиональных обязанностей у менеджеров по продажам. Статья рассматривает теоретические аспекты этой проблемы и исследует влияние толерантности к неопределенности на производительность менеджеров в условиях изменения их профессиональной роли.

**Ключевые слова:** толерантность к неопределенности, редукция профессиональных обязанностей, менеджеры по продажам, психологическая адаптация, профессиональная деятельность, неопределенность.

Тема толерантности к неопределенности становится все более актуальной в свете современных изменений на рынке труда и в сфере управления персоналом. В условиях динамичного развития экономики, менеджеры по продажам сталкиваются с постоянными изменениями в структуре их обязанностей, требованиях к их профессиональной деятельности и условиях работы. Одной из важнейших характеристик, которая определяет способность работников эффективно адаптироваться к изменениям и снижению объема обязанностей, является толерантность к неопределенности. Это психологическая способность воспринимать и действовать в условиях неопределенности, что напрямую влияет на процесс редукции профессиональных обязанностей [4].

Теоретические основы толерантности к неопределенности.

Толерантность к неопределенности (ТН) – это психологический механизм, который позволяет человеку справляться с непредсказуемыми и неизвестными ситуациями, минимизируя стресс и негативные эмоциональные реакции. Она является важным фактором, определяющим, как индивид воспринимает и реагирует на изменения в профессиональной сфере, особенно в условиях изменения объема обязанностей. Исследования показывают, что низкая толерантность к неопределенности часто приводит к повышенному уровню стресса и выгоранию, в то время как высокая толерантность способствует большей гибкости, адаптивности и готовности к изменениям [3].

Ключевые элементы толерантности к неопределенности включают:

1. Готовность к изменениям – способность быстро адаптироваться к новым условиям работы.
2. Эмоциональная устойчивость – сохранение внутреннего равновесия в условиях неопределенности.
3. Открытость к новому опыту – желание учиться и развиваться, несмотря на неопределенность.
4. Способность к решению проблем – активное использование собственных ресурсов для преодоления трудностей [5].

Эти компоненты играют важную роль в процессе редукции профессиональных обязанностей, поскольку часто такие изменения сопровождаются увеличением неопределенности как в плане рабочих процессов, так и в межличностных отношениях в коллективе.



Редукция профессиональных обязанностей у менеджеров по продажам.

Процесс редукции профессиональных обязанностей у менеджеров по продажам часто возникает как результат оптимизации бизнес-процессов, изменения корпоративной стратегии или сокращения из-за экономических факторов. Это может включать уменьшение количества клиентов, с которыми менеджер работает, перераспределение ответственности между другими сотрудниками или снижение количества задач, связанных с продажами [1].

Снижение объема обязанностей, как правило, воспринимается как стрессовая ситуация, поскольку уменьшение профессиональной нагрузки может восприниматься как утрата значимости в коллективе или угроза профессиональному росту. Однако, несмотря на потенциальную угрозу, редукция обязанностей также может рассматриваться как возможность для концентрации на более высококвалифицированных или стратегически важных задачах.

Психологический аспект редукции обязанностей особенно важен в условиях неопределенности. Менеджеры, обладающие высокой толерантностью к неопределенности, способны легче воспринимать изменения в профессиональной роли и сосредотачиваться на новых возможностях для карьерного роста, а не на стрессовых последствиях сокращения обязанностей [2].

Роль толерантности к неопределенности в редукции профессиональных обязанностей.

Редукция профессиональных обязанностей у менеджеров по продажам – это процесс, который может быть вызван различными факторами, включая оптимизацию бизнес-процессов, сокращение штатов или изменение приоритетов компании. В подобных ситуациях роль толерантности к неопределенности становится ключевой для успешной адаптации менеджеров к новым условиям работы.

Менеджеры, обладающие высокой толерантностью к неопределенности, легче воспринимают снижение объема своих обязанностей как шанс для изменения или улучшения своей профессиональной деятельности. Они могут увидеть в этом возможность для развития новых навыков, повышения личной эффективности или изменения роли в организации. Такой подход способствует снижению уровня стресса и позволяет сохранить мотивацию на высоком уровне, что важно для успешного выполнения их задач [4].

Напротив, менеджеры с низкой толерантностью к неопределенности могут воспринять редукцию обязанностей как угрозу своей профессиональной значимости. Это может привести к увеличению чувства беспокойства, тревожности и даже депрессии, что, в свою очередь, негативно скажется на их производительности и эффективности работы [5].

Психологические механизмы адаптации в условиях редукции обязанностей.

Процесс адаптации к изменяющимся условиям работы и редукции обязанностей требует от менеджеров по продажам не только психической гибкости, но и применения различных психологических механизмов, таких как:

- Когнитивная реструктуризация – изменение восприятия ситуации. Менеджеры могут начать воспринимать редукцию обязанностей не как потерю, а как возможность для профессионального роста и улучшения.

- Эмоциональное регулирование – умение контролировать свои эмоции в условиях неопределенности. Это важно для того, чтобы не допустить выгорания и сохранить позитивное отношение к работе.

- Социальная поддержка – взаимодействие с коллегами и руководством, что помогает снизить стресс и усилить чувство безопасности в условиях изменений [3].

Кроме того, в рамках редукции обязанностей менеджеры могут столкнуться с необходимостью перераспределения своих ролей внутри коллектива или организации.



Например, некоторые функции могут быть переданы другим сотрудникам или автоматически упрощены, что требует от менеджеров по продажам гибкости и умения адаптироваться к новым условиям.

Толерантность к неопределенности играет ключевую роль в процессе редукции профессиональных обязанностей у менеджеров по продажам. Способность воспринимать изменения как неизбежные и возможности для роста позволяет менеджерам адаптироваться к новым условиям и сохранять высокий уровень производительности. Психологические механизмы, такие как когнитивная реструктуризация и эмоциональное регулирование, играют важную роль в снижении стресса и повышении устойчивости к изменениям. Работодатели должны уделять внимание развитию этих навыков у своих сотрудников, чтобы обеспечить успешную адаптацию в условиях изменений.

*Список литературы:*

1. Бодров, В. А. Психология профессиональной деятельности / В. А. Бодров. – Москва: ПЕР СЭ, 2006. – 512 с. – ISBN 978-5-92900-045-5.
2. Климов, Е. А. Психология профессионального самоопределения / Е. А. Климов. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. – 512 с. – ISBN 5-222-05994-5.
3. Панова, Н. А. Психология стресса и профессиональных изменений / Н. А. Панова. – Москва: Академический проект, 2012. – 348 с. – ISBN 978-5-8290-1341-6.
4. Петрова, И. П. Толерантность к неопределенности: психология и практика / И. П. Петрова. – Санкт-Петербург: Питер, 2017. – 288 с. – ISBN 978-5-496-02999-4.
5. Шмидт, О. В. Роль неопределенности в профессиональной адаптации / О. В. Шмидт. – Екатеринбург: Уральский университет, 2018. – 420 с. – ISBN 978-5-7996-1992-5.

