

Томаш Кук

*Віце-президент Міжнародного Справ
Вищої Лінгвістичної Школи Ченстохова (Польща)*

ПІРАМІДА РОБЕРТА ДІЛТСА ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОГРАМУВАННЯ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ НА ВИСОКОКОНКУРЕНТНОМУ РИНКУ

Рівень розвитку бізнесу на сучасному конкурентоспроможному ринку праці не йде в ногу із змінами, які зараз відбуваються в нашому економічному середовищі. Він неефективний і не готує менеджерів до роботи, мінаючи практичний аспект застосування знань, отриманих в університеті. Існує (на жаль, вірно) переконання, що після навчання студент часто так само безпорадний, як і раніше. У висококонкурентному економічному середовищі це означає, що немає достатньої обізнаності щодо мети, ресурсів і знань, необхідних для її реалізації, а також переконання і впевненості в собі. І в таких умовах, як новачок, співробітник не може сприяти підвищенню конкурентоспроможності та інноваційності компаній, в яких він працює.

Перевірка ефективності роботи керівника полягає в наданні періодичної оцінки. Система роботи підприємств на ринку праці спрямована на контроль і нагляд за співробітниками через призму управління. Мотивація до роботи і розвиток у такому порядку зазвичай мінімальний. Багато грошей витрачаються на навчання, підвищення компетенцій, в чому співробітники навіть не зацікавлені. У всій цій плутанині хтось ще забуває про найважливіше – про торговця як про суб'єкта, якого треба розуміти і розвивати в заздалегідь визначеному напрямку.

Ця суб'єктивність, яка є найважливішою на початковому етапі побудови професійної кар'єри, зосереджується на отриманні інформації про: ціль, яку молода людина хоче досягти, про обраний напрям розвитку; про мотивацію, яку він демонструє, і про впевненість, що допоможе в реалізації планів. Як часто трапляється, що після багатьох років роботи ми приходимо до висновку, що це робота не для нас?! При розробці наступного підходу, як засобу програмування відповідних відносин серед початківців-менеджерів, була використана піраміда неврологічних рівнів Роберта Ділтса. Питання, які поставлені, повинні крок за кроком підвищувати обізнаність і розширювати горизонти нашого самосвідомості, допомагаючи показати кожному глибину капіталу.

Піраміда Роберта Ділтса – Питання

Крок 1: Наскільки реальним є те, що я хочу досягти? Скільки залежить від мене? Чи це амбіційний виклик для мене? Чи правильно я розумію, чого хочу досягти? Коли я хочу це зробити?

Основою для розробки є чітко визначена та сумісна з принципами SMART ціль, а також оцінка ваших навичок та знань, необхідних для його реалізації. Спостерігаючи за професійним життям інших людей, можна легко знайти схему, яку слід наслідувати.

Крок 2: Коли я отримаю необхідні навички, як це вплине на мою поведінку? Якими будуть мої реакції на типові професійні ситуації? Що потрібно, щоб стати професіоналом у тому, що я хочу робити?

Набуті знання впливають на зміну нашої поведінки, створюючи нові парадигми, які стають основою нового, що несе майбутнє.

Крок 3: А коли ви отримаєте диплом і навички, які потрібні до бажаної діяльності, як виглядатиме ваше професійне життя? Як це вплине на ваше оточення (друзів, ваших родичів)? Як досягнення кінцевого успіху відіб'ється на вашому оточенні? Або, можливо, ви зміните його – як це буде виглядати по-новому?

На цьому етапі починається мотивація до дій, якої вистачає на наступні кілька років. Важливо зрозуміти, скільки планів і їх досягнення можуть змінитися і вплинути на подальший хід кар'єри? Чим більше позитивних зв'язків, тим вища мотивація. З'являються почуття власної гідності: я зумію це зробити, можу і хочу!

Крок 4: Які ваші поточні переконання, що допоможуть вам досягти своєї мети? Можливо: я на це здатний! Я відчуваю, що у мене є всі умови і схильності до цього! Знаходжу нові способи, і вірю, що в майбутньому я буду робити те, про що мрію!

Побудова переконань є найсильнішим фактором, який мотивує нас з часом. Тепер і в наступні роки ви зможете опиратися на них, коли буде важче.

Крок 5: Опишіть себе в майбутньому? Яка ваша ідентичність? Які ваші цінності? Яким є напрямок діяльності і про що це говорить? Яким тебе мають бачити з сторони?

На цьому етапі ми впроваджуємо в рамки місії те, яким повинно бути потенційне професійне життя. Ми описуємо, як воно функціонує, і який ефект воно повинно принести. Це той рівень, на якому ми встановлюємо життєві пріоритети, які дозволяють нам прагнути до внутрішнього балансу. Необхідний рівень, щоб не вигоріти професійно.

Крок 6: Що б ви зробили, якби ви знали, що зможете?

Цей висновок ґрунтується на розроблених питаннях плану: діяльності, набутті досвіду, налагодженні контактів і цілеспрямованому розвитку соціальних компетенцій. Зараз навчання є елементом реалізації професійних планів. Така система переконань і цінностей, що відносяться до них, буде використовуватися на кожному рівні здобуття знань з прагненням і мотивацією, яких ще не було раніше. Найважливішу роль відіграє усвідомлення себе і здатність створювати нові цінності, засновані на свідомо прийнятих рішеннях, з повною готовністю відповідати за наслідки.

Опрацювання цих рівнів і професійний розвиток, заснований на цій моделі, гарантує народження людини з широким світоглядом, яка певною мірою досягає професійних успіхів протягом багатьох років,

Список використаних джерел:

1. R. Dilts «From Coach to Awakened», Warszawa 2003
2. Rock D., Page L.J.: Fundamenty coachingu. Neurobiologia a skuteczna praktyka, przekład Piotr Niedzielski. Warszawa: CO&ME publishing, 2014.

3. Aronson E., Robin M. Akert, T.,x. Wilson D., Psychologia społeczna, : Zysk i S-ka, Poznań 1997.
4. Rozmus A.: Wykładowca doskonały, Warszawa: Oficyna 2010,
5. Stoltzfus T.: Sztuka zadawania pytań w coachingu, przekł. Bożena Olechowicz. Wrocław: Aetos Media 2012)
6. Przetacznik-Gierowska M., Włodarski Z. :Psychologia wychowawcza, Warszawa: PWN 1998

Третяк М. В., к. ф.-м. н. Огліх В. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара(Україна)

МОДЕЛЮВАННЯ МІЖРЕГІОНАЛЬНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ У НАЦІОНАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ

Насьогодні сфера послуг відіграє важливу роль в національних економіках забезпечуючи зростання конкурентоспроможності держави в цілому й окремих регіонів зокрема. Туризм є однією із складових сфери послуг, визначається як один з пріоритетних напрямків соціально-економічного розвитку країни. Тому слід чітко розуміти, які фактори, здійснюють найбільший вплив та показники ефективності та результативності туристичної діяльності в Україні, має бути проведено багатомірний статистичний аналіз. Зазначимо, що проблеми туристичної сфери не є виключно територіальними, які мають вирішуватися місцевими громадами. Курортні та туристичні зони можуть належати територіальним одиницям, які дещо відмінні від існуючого адміністративного поділу. Тому важливою задачею, яка вимагає розв'язання є формування та прогнозування саме міжрегіональних туристських потоків у національній економіці. Лише поєднання зусиль дослідників, практиків туристичної сфери органів державної та місцевої влади забезпечить появу позитивних синергетичний ефектів у різних сферах діяльності регіонів. Для туристичної та рекреаційної діяльності характерний високий мультиплікативний ефект, тобто послідовний розвиток інших галузей виробництва та прилеглих територій. Отже, реальну вартість зисків неможливо оцінити без побудови і аналізу зв'язкових інформаційних структур і математичного моделювання[1].

Керування розвитком рекреаційної та курортної системи регіону – складне завдання, яке вимагає аналізу поточних і прогнозу майбутніх траєкторій сталого функціонування міжрегіональних туристичних потоків на основі оцінки тенденцій за певний період. Зазначимо, що витрати, які стосуються даної діяльності, досить просто піддаються підрахунку, проте ефект від туристичної діяльності підрахувати набагато складніше.

Для аналізу розвитку курортної діяльності, як і туризму в цілому, можна використовувати широкий ряд методів багатомірного статистичного аналізу, зокрема метод головних компонент, факторний аналіз. Основними показниками, є такі:

- показники масштабів туристичної діяльності: співвідношення кількості туристів, яких обслуговували суб'єкти туристичної діяльності України та кількості внутрішніх туристів регіону;
- показники ефективності туристичної діяльності: обсяг послуг, які надані туристичними підприємствами в перерахунку на одного зайнятого, на одного жителя регіону та на одного туриста, грн.;
- показники напрямку туристичної діяльності: