

**Вихрева Л.В.** ©

Ассистент, кафедры психологии личности и специальной педагогики,  
Владимирский государственный университет

## **ВЗАИМОСВЯЗЬ ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ РИЭЛТОРОВ С ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

### *Аннотация*

*В статье описаны суть деятельности риэлтора в современном российском обществе, его профессионально-важные качества, необходимые для успешной профессиональной деятельности, а также рассматриваются личностные качества риэлторов, взаимосвязанные с эффективностью их профессиональной деятельности*

**Ключевые слова:** риэлтор, профессиональная деятельность, личностные качества риэлтора.  
**Keywords:** realtor, professional activities, personal qualities realtor.

В последнее время в современной России можно наблюдать увеличение количества профессионалов в области недвижимости, что постепенно приводит к выделению новой профессии – риэлтор.

Определение понятию "риэлтор" дается в Стандартах практики Российской гильдии риэлторов (РГР), которое определяется как лицо (юридическое или физическое), зарегистрированное в качестве субъекта предпринимательской деятельности, осуществляющее коммерческую деятельность на рынке недвижимого имущества, которое является прямым или корпоративным членом РГР, действует по лицензии, выданной на основании Федерального закона от 8 августа 2001 г. N 128-ФЗ "О лицензировании отдельных видов деятельности" и, которое признает, а в своей практической работе использует нормы настоящего «Стандарта практики» и «Кодекса этики» РГР. По сути, риэлтор - это лицо, связанное с предусмотренной законом деятельностью по совершению операций с объектами недвижимости, а также специалист со специальным образованием в области проведения операций с объектами недвижимости [1].

Цель труда риэлтора - осуществление посреднической деятельности на рынке недвижимости между юридическими, физическими лицами. Предмет труда риэлтора - законодательные документы, информация о рынке недвижимости, документация на объект и картина мира клиента, т.е. интеллектуальное и эмоциональное состояние клиента, его представление о рынке недвижимости. Инструмент труда риэлтора – профессиональные знания, умения и личностные качества [2].

Разные компании предъявляют разные требования к уровню образования и подготовки сотрудника, а так же к наличию у сотрудников необходимых личностных качеств. Совокупность качеств, которыми должен обладать риэлтор, определяется тем, что его работа связана с людьми, документами, недвижимостью, крупными суммами денег, получением процента от сделок. В ряде литературных источниках выделяют следующие профессионально важные качества риэлтора: развитое аналитическое мышление; зрительная память; долговременная и кратковременная память; объем, концентрация, распределение и переключение внимания; эмоциональная устойчивость; организационные способности; физическая выносливость; целеустремленность, наблюдательность, находчивость, общительность, высокая работоспособность; приятные манеры и внешность; умение убеждать и заинтересовать клиента в сделке, коммуникабельность. Агент по недвижимости обязан быть усидчивым и проницательным, стрессоустойчивым, а также организованным и целеустремленным, креативным и мобильным. Он должен уметь найти общий язык с самыми разными людьми, расположить их к себе и вызвать их доверие [3].

Целью нашего исследования стало выявление личностных качеств риэлторов, взаимосвязанных с эффективностью их профессиональной деятельности. Объектом исследования стали личностные качества риэлторов, а предметом исследования их взаимосвязь с профессиональной деятельностью риэлторов.

В исследовании приняли участие 29 риэлторов, сотрудников АН «Центр+» г. Владимир, а также 5 руководителей данной организации в качестве экспертов, оценивавших эффективность профессиональной деятельности риэлторов.

Проведенный корреляционный анализ личностных качеств риэлторов и показателей эффективности профессиональной деятельности по методу К. Пирсона позволил выявить следующие взаимосвязи. Фактор А – количество успешных сделок ( $r=0,4315$  при  $p\leq 0,01$ ); фактор В – продуктивность ( $r=0,3057$ , при  $p\leq 0,05$ ), инициативность ( $r=0,5739$ , при  $p\leq 0,01$ ), количество успешных сделок ( $r=0,4694$ , при  $p\leq 0,01$ ); фактор С – работоспособность ( $r=0,3793$ , при  $p\leq 0,05$ ); фактор F – исполнительность ( $r=-0,5057$ , при  $p\leq 0,01$ ), инициативность ( $r=0,3690$ , при  $p\leq 0,05$ ), количество успешных сделок ( $r=0,3787$ , при  $p\leq 0,05$ ); фактор G – инициативность ( $r=0,3342$ , при  $p\leq 0,05$ ), работоспособность ( $r=0,4860$ , при  $p\leq 0,01$ ); фактор H – продуктивность ( $r=0,4974$ , при  $p\leq 0,01$ ), исполнительность ( $r=-0,4974$ , при  $p\leq 0,01$ ), количество успешных сделок ( $r=0,5673$ , при  $p\leq 0,01$ ); фактор I – инициативность ( $r=0,4455$ , при  $p\leq 0,01$ ); фактор L – исполнительность ( $r=-0,3045$ , при  $p\leq 0,05$ ), количество успешных сделок ( $r=0,5140$ , при  $p\leq 0,01$ ); фактор N – продуктивность ( $r=-0,3049$ , при  $p\leq 0,05$ ); фактор O – исполнительность ( $r=-0,4050$ , при  $p\leq 0,01$ ), работоспособность ( $r=-0,3019$ , при  $p\leq 0,05$ ), стоимость сделки ( $r=0,3568$ , при  $p\leq 0,05$ ); фактор Q1 – исполнительность ( $r=-0,3338$ , при  $p\leq 0,05$ ); фактор Q2 – работоспособность ( $r=0,3361$ , при  $p\leq 0,05$ ), количество успешных сделок ( $r=0,4939$ , при  $p\leq 0,01$ ); фактор Q3 – исполнительность ( $r=-0,3337$ , при  $p\leq 0,05$ ); фактор Q4 – продуктивность ( $r=-0,3233$ , при  $p\leq 0,05$ ), количество успешных сделок ( $r=0,3049$ , при  $p\leq 0,05$ ). Обнаружены взаимосвязи между показателями интернальности методики УСК Дж. Ротгера и показателями эффективности профессиональной деятельности риэлторов: общая интернальность – исполнительность ( $r=-0,4728$ , при  $p\leq 0,01$ ), инициативность ( $r=0,3214$ , при  $p\leq 0,05$ ), работоспособность ( $r=0,4999$ , при  $p\leq 0,01$ ), стоимость сделки ( $r=-0,3730$ , при  $p\leq 0,05$ ); интернальность в области достижений – исполнительность ( $r=-0,3660$ , при  $p\leq 0,05$ ); интернальность в области профессиональных отношений – продуктивность ( $r=-0,3525$ , при  $p\leq 0,05$ ), количество успешных сделок ( $r=0,3494$ , при  $p\leq 0,05$ ); интернальность в области семейных отношений – работоспособность ( $r=-0,3187$ , при  $p\leq 0,05$ ). Выявлены взаимосвязи показателей эффективности деятельности со шкалами методики «Индекс толерантности»: социальная толерантность – организованность ( $r=-0,3631$ , при  $p\leq 0,05$ ); толерантность как черта личности – исполнительность ( $r=0,3060$ , при  $p\leq 0,05$ ), инициативность ( $r=-0,3762$ , при  $p\leq 0,05$ ), количество успешных сделок ( $r=-0,5247$ , при  $p\leq 0,01$ ), стоимость сделок ( $r=-0,3287$ , при  $p\leq 0,05$ ); общий уровень толерантности – количество успешных сделок ( $r=0,4336$ , при  $p\leq 0,01$ ), стоимость сделок ( $r=0,3082$ , при  $p\leq 0,05$ ). Обнаружены взаимосвязи показателей эффективности деятельности с параметрами рефлексии по методике «Рефлексивные механизмы»: саморефлексия – работоспособность ( $r=-0,3021$ , при  $p\leq 0,05$ ); коммуникативная рефлексия – продуктивность ( $r=-0,3038$ , при  $p\leq 0,05$ ); общий уровень рефлексии – продуктивность ( $r=-0,3645$ , при  $p\leq 0,05$ ). Кроме того выявлены взаимосвязи преобладающего типа мышления и показателей эффективности профессиональной деятельности: предметно-действенное мышление – исполнительность ( $r=-0,3599$ , при  $p\leq 0,05$ ), инициативность ( $r=0,3033$  при  $p\leq 0,05$ ), количество успешных сделок ( $r=-0,4577$ , при  $p\leq 0,01$ ); словесно-логическое мышление – исполнительность ( $r=0,3666$ , при  $p\leq 0,05$ ), работоспособность ( $r=0,3152$ , при  $p\leq 0,05$ ), организованность ( $r=0,3032$ , при  $p\leq 0,05$ ); наглядно-образное мышление – стоимость сделки ( $r=-0,3354$ , при  $p\leq 0,05$ ); креативность – целеустремленность ( $r=0,4032$ , при  $p\leq 0,01$ ), количество успешных сделок ( $r=-0,3198$ , при  $p\leq 0,05$ ). Также выявлены взаимосвязи коммуникативных и организаторских способностей с показателями эффективности деятельности по методике КОС: организаторские способности – инициативность ( $r=-0,5162$ , при  $p\leq 0,01$ ), количество успешных сделок ( $r=-0,6038$ , при

$p \leq 0,01$ ); коммуникативные способности – продуктивность ( $r=0,4620$ , при  $p \leq 0,01$ ), исполнительность ( $r=-0,3761$ , при  $p \leq 0,05$ ), работоспособность ( $r=-0,3115$ , при  $p \leq 0,05$ ), стоимость сделки ( $r= 0,3822$ , при  $p \leq 0,05$ ).

Таким образом, по результатам исследования сделан вывод, что риэлтор, обладающий такими личностными качествами как: высокий уровень интеллекта, социальная смелость, импульсивность, эмоциональная чувствительность, интернальность общая и в области профессиональных отношений, толерантность, словесно-логическое мышление, высокий уровень коммуникативных способностей, креативность, нормативность поведения и способность к теплоте и отзывчивости, будет более эффективен в своей профессиональной деятельности. Также для повышения эффективности деятельности риэлторов, рекомендуется работа по коррекции и нивелированию у них таких личностных качеств, как прямолинейность, напряженность, подозрительность, склонность к чувству вины, тревожность, рефлексивность и радикализм.

### **Литература**

1. Кодекс этики риэлторов, Утвержден III съездом РГР от 16.03.199 с изменениями, утвержденными Национальным советом РГР от 21.03.2008 г.
2. Д.Н. Завалишина Способы идентификации человека с профессией // Психология субъекта профессиональной деятельности / Д.Н. Завалишина - М.; Ярославль, 2001. - 104 с.
3. Б.А. Душков Психология труда, профессиональной, информационной и организационной деятельности – М.:, Фонд "Мир", 2005. – 848 с.