

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИЙ ТРЕНІНГ В MLM

На даний час соціально-психологічний тренінг надійно увійшов в повсякденну практику використання сучасних методів інтерактивного навчання, інтерес до нього зростає і захоплює все нові і нові сфери людської діяльності. MLM компанії якраз були серед піонерів тренінгового руху на вітчизняних теренах і, очевидно, це пов'язано із тим, що MLM, як явище, був принесений в Україну в уже цілком розвинутому і сформованому вигляді, до чого долучилося багато провідних західних психологів, маркетологів, теоретиків і практиків менеджменту, які власне і впровадили деякі види тренінгу в повсякденну практику навчання та підвищення кваліфікації персоналу та дистриб'юторського загалу MLM компаній. Адаптуючись до вітчизняних умов, MLM бізнес набув деяких нових особливостей та втратив певні традиційні для нього, і це не могло не відбитися на тренінгу в MLM.

Базуючись на власному багаторічному досвіді спостереження та дослідження деяких психологічних аспектів управлінської діяльності лідерів, менеджерів та практик тренінгового навчання лідерів, персоналу та дистриб'юторського загалу MLM компаній, ми оглядово проаналізували особливості застосування соціально-психологічного тренінгу в MLM.

Слід відмітити, що у вітчизняних компаніях найбільшого поширення набули тренінги комунікативних навичок, пов'язаних з просуванням товару, фактично – тренінги продажів, що цілком зрозуміло, адже в мережевому маркетингу, за власним визнанням лідерів MLM, часто основним «товаром» виступає не сам товар чи послуга, а увага, надія, визнання особистої значимості клієнта. Так само поширеними, що зрозуміло, є тренінги пов'язані із знанням продукції компанії.

Живаність і розповсюдженість обох вищеназваних типів тренінгів пов'язана, в першу чергу, з їх обов'язковістю для дистриб'юторського

загалу і особливо для новачків. Натомість для лідерської страти та менеджерів самої компанії є поширеними так звані «лідерські тренінги» – мотиваційні, особистісного зростання, успішності тощо. Такий стан речей є природним для MLM бізнесу, оскільки кожна компанія зацікавлена в зростанні, примноженні та дієвості власних мереж, адже це – запорука високого прибутку, що напряду залежить від мотивованості та активності мережеских лідерів, їх зацікавленості в просуванні по кар'єрних щаблях та фахового вдосконалення менеджерів самої MLM компанії, що працюють із мережескими лідерами.

Натомість варто зауважити, що тренінги конфліктологічного спрямування зустрічаються нечасто, що, очевидно, не може бути визнано доцільним та відповідним до реалій мережескої роботи, оскільки вона завжди потенційно конфліктогенна. Рідкісними є тренінги тимбідінгу, притому, що дистриб'юторська група, керована лідером, фактично, являє собою команду, від ефективності роботи якої залежить і успішність самого лідера і його прибуток; так само рідкісними є тренінги міжособистісного спілкування та тренінги формування іміджу, попри те, що MLM компанії часто наголошують на тому, що імідж лідера, чи дистриб'ютора є запорукою успішності його діяльності; практично не відмічаються тренінги креативності, що не стимулює пошуки інноваційних підходів як в дистриб'юторській роботі, так і в управлінській діяльності самих лідерів MLM. Не йдеться також про тренінги впевненості в собі та тренінги активізації внутрішніх можливостей та потенціалів, які могли б, будучи впровадженими, принести значну користь в мережескій роботі і лідерам, і дистриб'юторам.

Такий стан справ, очевидно, не відповідає запитам часу, що характеризується складними умовами ведення бізнесу – і мережеского в тому числі. Тому оптимальним шляхом вирішення даної проблеми є все ж таки більш широке, ніж зазначено, впровадження тренінгового навчання в

практику фахового вдосконалення в MLM, що також відкриває широкі можливості для просвітницької діяльності практичних психологів в цьому середовищі.

Гончаренко Е.І., студентка НаУКМА

ПІДГОТОВКА ПСИХОЛОГА – ФАХІВЦЯ ДО РОБОТИ З ПІДЛІТКОВОЮ ДЕПРЕСІЄЮ

Підлітковий вік - один з найскладніших етапів в житті людини. Саме в цей час відбувається перехід від дитинства до дорослого життя. Вступ дитини в підлітковий період характеризується якісним поштовхом в розвитку самосвідомості. Виникнення потреби в пізнанні власних особливостей, інтерес до себе та роздуми про себе – характерна особливість дітей підліткового віку. До аналізу своєї особистості підліток звертається як до засобу, який допомагає в організації стосунків та діяльності, у досягненні особисто значущих задач сьогодення та майбутнього.

Сучасний підліток живе у світі складному по своєму змісту й розвитком тенденцій. На динаміку розвитку особистості підлітка впливають різні соціальні структури, такі як сім'я школа, неформальні об'єднання та інше.[1] Депресія заподіює найсильніші психологічні, емоційні та фізичні страждання, які істотно знижують якість життя хворого, рівень його сімейної, соціальної та трудової адаптації. Уявлення про інших людей та самого себе не завжди реалістичні. У багатьох підлітків самооцінювання деяких якостей завищене та рівень домагань вищий за реальні можливості. На цій основі іноді виникає уявлення про несправедливе ставлення дорослого до підлітка, наприклад батьків або вчителя. Це може привести до виникнення у підлітка афекту та комплексу специфічних особливостей, з'являється образливість, підозрілість недовіра, іноді агресивність і завжди – надмірно підвищена чутливість до