

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Алтайский государственный педагогический университет»  
(ФГБОУ ВО «АлтГПУ»)

На правах рукописи



Спиридонова Галина Геннадьевна

Формирование культуры самопрезентации студентов педагогических профилей (на примере деятельности психологического центра вуза)

5.3.4. Педагогическая психология, психодиагностика цифровых образовательных сред (психологические науки)

Диссертация  
на соискание ученой степени  
кандидата психологических наук

Научный руководитель:  
доктор психологических наук,  
профессор Л.С. Колмогорова

Барнаул – 2022

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

|  |     |
|--|-----|
| ВВЕДЕНИЕ   | 3   |
| ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ КУЛЬТУРЫ САМОПРЕЗЕНТАЦИИ НА ЭТАПЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ В ВУЗЕ                             | 16  |
| 1.1. Общая характеристика самопрезентации личности   | 16  |
| 1.2. Особенности самопрезентации в профессиональной деятельности педагога  | 21  |
| 1.3. Культура самопрезентации как составная часть психологической культуры педагога  | 30  |
| Выводы по первой главе   | 54  |
| ГЛАВА 2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ КУЛЬТУРЫ САМОПРЕЗЕНТАЦИИ СТУДЕНТОВ НА ЭТАПЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ В ВУЗЕ  | 57  |
| 2.1. Организация, методы и методики эмпирического исследования   | 57  |
| 2.2. Результаты эмпирического исследования культуры самопрезентации у студентов первокурсников на этапе профессионального обучения в вузе                            | 62  |
| 2.3. Психолого-педагогическая программа формирования культуры самопрезентации студентов педагогических профилей в условиях деятельности психологического центра вуза | 123 |
| 2.4. Результаты эмпирического исследования по формированию культуры самопрезентации студентов старших курсов на этапе профессионального обучения в вузе              | 133 |
| Выводы по второй главе   | 145 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ   | 152 |
| БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК   | 159 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ   | 175 |

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. В современных условиях система образования совершенствуется в направлении большей открытости, новых возможностей. Для интенсивного развития творческого потенциала педагогам приходится переосмысливать образовательные и поведенческие стратегии, разрабатывать и внедрять инновационные методы обучения, определять эффективные способы взаимодействия в педагогическом процессе. Трансформация реального и виртуального взаимодействия в современном социокультурном пространстве и образовании имеет множество позитивных и негативных граней. Так, например, возникают новые атрибуты и средства общения, которые ставят новые задачи для освоения педагогом коммуникации, в частности в таком ее аспекте, как самопрезентация. Совершенно новые образовательные тенденции привели к изменению требований к профессиональной деятельности педагога. Актуальность проблемы самопрезентации в процессе педагогического общения обусловлена новыми вызовами времени: совершенствуются методы обучения, появляются новые нормы, правила и особенности культуры поведения и общения педагогов в условиях изменяющейся детской и молодёжной субкультур и, соответственно, возникает необходимость поиска новых форм содержания и методов подготовки студентов педагогических профилей. Для реализации специалиста в педагогической профессии всё более востребованы внедрение новейших технологий и совершенствование знаний, умений и навыков в профессиональной деятельности, креативность и конкурентоспособность в изменяющихся современных условиях и, вместе с тем, высокая общая и профессиональная культура.

Педагог в профессиональной деятельности транслирует основы культуры поведения и общения, готовит школьников к будущей самостоятельной жизни и выбору профессиональной деятельности, способствует раскрытию творческого потенциала, развивает социально

значимые качества учащихся, побуждает их к самореализации. Отечественные психология и педагогика с позиций культурно-исторической психологии нацелены на раскрытие уникального личностного потенциала учащихся, их индивидуальности, а также на формирование общей культуры личности, что предъявляет высокие требования к профессионализму педагога (А.Г. Асмолов, Л.С. Выготский, В.А. Сластенин и др.). «Возвращение» к теме культуры в современном российском образовании вызвано тем, что возникла неудовлетворенность компетентностным подходом вследствие редуцирования целей образования, недостаточным использованием в настоящее время достижений отечественной психологии, в частности культурно-исторического подхода.

Профессиональная культура педагога ценилась во все времена, но она понималась по-разному в различные исторические периоды, либо это понятие вообще не использовалось. Современный педагог востребован как высококультурный специалист с широкой эрудицией, способный к творчеству, саморазвитию, обладающий разносторонними знаниями и умениями, владеющий современными технологиями, а также умеющий себя презентовать, продемонстрировать свои достоинства, проявить себя с позиции профессионала, устанавливать деловые и дружеские отношения с окружающими и т.д. В настоящий период профессионально-педагогическая культура является критерием престижа педагога, а культура самопрезентации – его профессионально значимой характеристикой. Е.Л. Казанцева и Э.М. Шамсиддинова указывали на значение самопрезентации в процессе профессионального становления педагога. Начинающий педагог сталкивается с трудностями, которые относятся к процессу общения, в том числе, самопрезентации и созданию собственного имиджа. Поэтому специалист, несмотря на талантливость и достаточность знаний, испытывает затруднения, особенно во время публичных выступлений и при общении с учащимися и коллегами. Причина скованности и неуверенности в себе – недостаточное владение средствами эффективного взаимодействия, неумение

продемонстрировать свои достоинства, представить себя и вызвать интерес к себе как личности. В исследованиях Т.Ю. Андрущенко, С.А. Минюровой, А.А. Фёдорова и др. показано, что начинающие педагоги испытывают трудности, связанные с установлением контактов с коллегами, учениками, родителями [2].

На констатирующем этапе нашего исследования у 78,2% студентов-первокурсников был выявлен низкий уровень грамотности в самопрезентации, показывающий, что обучающиеся недостаточно уделяют внимания знаниям, умениям, на основе которых строится процесс самопрезентации. Также у 43,5% студентов был определен низкий уровень самомониторинга в самопрезентации, свидетельствующий о том, что они не проявляют гибкость в демонстрации разных форм экспрессии. В период повышенной включенности студентов в информационную среду у них снижается способность к рефлексии (у 51,9% был выявлен низкий уровень педагогической рефлексии). Уже во время обучения в вузе у студентов прослеживаются зачатки профессионально-педагогической деформации, что подтверждается полученными данными по таким тактикам общения, как «Негативная оценка других» (52,8%) и «Примероносительство» (44,4%).

Степень разработанности проблемы исследования. В психолого-педагогических исследованиях представлены различные понятия, раскрывающие характеристики, связанные с самопрезентацией: создание благоприятного впечатления, публичное выступление, самопредъявление, имидж и др.

Феномен самопрезентации в нашей стране начал активно исследоваться в 90-е годы. К настоящему времени в научных психологических исследованиях представлен значительный эмпирический материал по различным аспектам самопрезентации (Н.В. Амяга, И. Гоффман, Э. Джонс, Е.В. Зинченко, Ю.П. Кошелева, Е.В. Михайлова, Е.П. Никитина, О.А. Пикулева, Т. Питтман, М. Снайдер, Е.А. Соколова-Бауш, Н.Е. Харламенкова, В.В. Хороших и др.). Однако остаются недостаточно разработанными

аспекты данной проблемы в контексте культуры самопрезентации, в частности не раскрыты функции, компоненты и характеристики составляющих культуры самопрезентации педагога, не выявлены возможности и особенности её становления у студентов педагогических профилей в процессе обучения в вузе. Незаработанность данной проблемы с позиций культурно-исторического подхода вызывает необходимость исследования психолого-педагогического инструментария и возможностей становления культуры самопрезентации у студентов на этапе их обучения в педагогическом вузе.

Таким образом, существуют противоречия:

– между высокими социальными ожиданиями и требованиями к профессиональной культуре современного педагога, включающей приёмы и способы общения, выбор стиля поведения и внешнего вида и т.д., и существующей практикой высшего педагогического образования, недостаточно решающего проблемы подготовки студентов педагогических профилей в аспекте профессиональной самопрезентации;

– между необходимостью разработки психолого-педагогического инструментария, поиска путей формирования культуры самопрезентации у студентов на этапе их профессионального обучения в вузе и недостаточной разработкой её структурно-содержательных характеристик.

Проблема исследования заключается в разработке содержательных характеристик и структурных компонентов культуры самопрезентации педагога, а также в выявлении возможностей повышения культуры самопрезентации студентов педагогических профилей на этапе профессионального обучения в вузе.

Цель исследования – теоретически обосновать структурно-содержательные характеристики культуры самопрезентации и выявить возможности формирования её у студентов педагогических профилей в условиях деятельности психологического центра вуза.

Объект исследования – культура самопрезентации педагога как

составляющая его психологической культуры.

Предмет исследования – формирование культуры самопрезентации у студентов педагогических профилей на основе теоретического обоснования её содержания и структуры в условиях деятельности психологического центра вуза.

Ведущая идея исследования. На этапе профессионального обучения студентов педагогических профилей и в профессиональной деятельности преподавателей недостаточное внимание уделяется культуре самопрезентации. Повышение культуры самопрезентации предполагает построение модели, отражающей её функции, сущностные и структурные характеристики. В работе представлена психолого-педагогическая программа по формированию культуры самопрезентации у студентов и результаты её реализации в условиях деятельности психологического центра вуза. Данная работа направлена на повышение авторитета учителя, усиление профессиональной идентичности студентов педагогических профилей и совершенствование психолого-педагогической подготовки педагогов, включающей повышение их психологической культуры.

Гипотеза исследования. Культура самопрезентации студентов педагогических профилей на этапе их профессионального обучения в вузе повысится, если будет организована систематическая деятельность психологического центра вуза по специально разработанной психолого-педагогической программе, включающей совокупность форм, методов и приемов психолого-педагогической деятельности, направленной на формирование у студентов компонентов культуры самопрезентации в соответствии с разработанной структурно-функциональной моделью.

Задачи исследования:

1. Проанализировать основные подходы к исследованию культуры самопрезентации в контексте психологической культуры педагога.
2. Определить понятие «культура самопрезентации педагога» и на его основе теоретически обосновать и сконструировать структурно-

функциональную модель культуры самопрезентации педагога.

3. Выявить взаимосвязь компонентов культуры самопрезентации и сформированность их у студентов педагогических профилей обучения.

4. Разработать психолого-педагогическую программу по формированию культуры самопрезентации студентов педагогических профилей обучения и апробировать её в условиях деятельности психологического центра вуза.

Теоретико-методологическая основа исследования. Общей методологической базой исследования явились положения системного подхода в понимании культуры человека (М.С. Каган); представления о культуре человека, учащихся с позиций культурно-исторической психологии (А.Г. Асмолов, Л.С. Выготский, О.С. Газман, В.П. Зинченко); культурологические представления о культуре человека (Л.Е. Балашов, Д.С. Лихачев, И.И. Кондрашин, В.А. Кондрашов, В.И. Полищук); теоретические исследования психологической культуры с позиций культурно-исторического и гуманистического подходов (И.В. Дубровина, Л.С. Колмогорова, О.И. Мотков, В.В. Семикин); исследования по проблеме становления профессиональной культуры педагога (И.А. Зязюн, М.И. Дьяченко, Л.А. Кандыбович, В.А. Кан-Калик, А.А. Леонтьев, Л.М. Митина, И.Ф. Исаев, А.К. Маркова, А.Б. Орлов, В.А. Сластенин); представления по проблеме самопрезентации личности в трудах зарубежных и отечественных ученых (О.А. Пикулёва, Р. Баумейстер, Ч. Кули, Г. Мид, А. Стейнхилберг).

Методы исследования.

Теоретические методы: анализ научной литературы по проблеме исследования, моделирование.

Эмпирические методы: анкетирование, тестирование, контент-анализ сочинений.

Статистические методы: W-критерий Шапиро-Уилка, корреляционный анализ К. Пирсона, t-критерий Стьюдента, моделирование структурными уравнениями (SEM).

Методики исследования. В качестве конкретных психодиагностических

методик в ходе эмпирического исследования использовались: анкета «Представления студентов о презентации педагогов разных поколений» (Л.С. Колмогорова, Г.Г. Спиридонова); контент-анализ сочинения на тему «Педагог XXI века»; критериально-ориентированный тест «Грамотность в самопрезентации» (Л.С. Колмогорова, Г.Г. Спиридонова); шкала измерения тактик самопрезентации (С.-Ж. Ли, Б. Куигли и др.); шкала самомониторинга (М. Снайдер); шкала перфекционистской самопрезентации П. Хьюитта; опросник терминальных ценностей (И.Г. Сенин); методика определения уровня сформированности педагогической рефлексии (Е.Е. Рукавишников); методика исследования самооотношения (С.Р. Пантлеев).

Этапы исследования. Первый этап (2014-2015г.г.) – поисково-аналитический. В ходе теоретического анализа научной литературы были определены методологические и эмпирические основы исследования, цель, задачи, гипотеза, выбраны методы исследования. На основе рабочего определения понятия «психологическая культура педагога» сформулировано понятие «культура самопрезентации педагога» и разработана её структурно-функциональная модель, выделены компоненты и описаны её внешние и внутренние составляющие. Разработан комплекс методик, позволяющих выявить характеристики культуры самопрезентации студентов.

Второй этап (2015-2017 г.г.) – экспериментальный. На данном этапе проведена констатирующая диагностика исходного уровня сформированности компонентов культуры самопрезентации студентов-первокурсников – когнитивного, компетентностного, ценностно-смыслового, рефлексивно-оценочного. Разработана и апробирована психолого-педагогическая программа по формированию культуры самопрезентации студентов педагогических профилей обучения в условиях деятельности психологического центра вуза. Для проверки эффективности её реализации был проведен контрольный этап эксперимента.

Третий этап (2017-2019г.) – заключительный. На этом этапе обработаны данные, полученные в ходе эксперимента. Результаты исследования описаны,

проанализированы, интерпретированы, проведена их статистическая обработка. Сформулированы основные обобщающие выводы, результаты исследования оформлены в виде диссертации.

Экспериментальная база исследования. Формирование и изучение культуры самопрезентации студентов педагогических профилей профессионального обучения проходило в г. Барнауле на базе ФГБОУ ВО «Алтайский государственный педагогический университет». Респондентами выступили 216 студентов, обучающихся на разных педагогических профилях.

Научная новизна:

– конкретизировано понятие «культура самопрезентации педагога», определены функции, выделены компоненты, внешние и внутренние составляющие в структуре культуры самопрезентации педагога, обоснована и сконструирована структурно-функциональная модель культуры самопрезентации педагога;

– получены новые данные о феномене культуры самопрезентации студентов во взаимосвязи ее компонентов, а также об их динамике в процессе профессионального обучения в вузе; выявлены представления современных студентов педагогических профилей о самопрезентации педагогов разных поколений;

– разработана и реализована психолого-педагогическая программа по формированию культуры самопрезентации студентов педагогических профилей обучения в условиях деятельности психологического центра вуза, включающая психолого-педагогический тренинг, индивидуальные и групповые консультации, психолого-педагогическое сопровождение учебной деятельности студентов, осуществляемое через изучаемые дисциплины и педагогическую практику;

– получены результаты, свидетельствующие о значительном повышении показателей культуры самопрезентации студентов в ее основных компонентах (когнитивный, компетентностный, ценностно-смысловой, оценочно-рефлексивный), что свидетельствует о возможности и

целесообразности организации деятельности по формированию культуры самопрезентации студентов в условиях психологического центра вуза по разработанной психолого-педагогической программе.

Теоретическая значимость исследования:

– расширено представление о культуре самопрезентации педагога как психологическом феномене в контексте его психологической культуры, определены её функции, компоненты, а также характеристики её внешних и внутренних составляющих;

– выявлены новые данные о сформированности компонентов культуры самопрезентации и их взаимосвязи в соответствии с её структурно-функциональной моделью у студентов педагогических профилей обучения, которые дополняют научные представления о возможностях формирования психологической культуры педагога.

Практическая значимость исследования:

– полученные данные о становлении культуры самопрезентации студентов педагогических профилей как аспекта их психологической культуры могут быть использованы в практической деятельности психолога при решении задач делового взаимодействия (по вопросам трудоустройства на работу, выступлений перед аудиторией и т.д.);

– представленные методические материалы (психолого-педагогическая программа, психолого-педагогический тренинг и задания на педагогическую практику) могут найти применение в учебно-практической образовательной деятельности преподавателей вузов, а также в психологической службе высшей школы при решении задач повышения качества подготовки кадров, их переподготовки и повышения квалификации;

– разработанная психолого-педагогическая программа по формированию культуры самопрезентации студентов может быть транслирована в практику работы вузов для повышения качества профессионального и межличностного взаимодействия у представителей смежных профессий в ходе их обучения в вузе.

Положения, выносимые на защиту:

1. Культура самопрезентации педагога представляет собой сложный многоаспектный феномен в структуре его психологической культуры. В культуру самопрезентации входят знания о самопрезентации, владение умениями самопрезентации и их эффективное применение в педагогическом взаимодействии, сформированное позитивное отношение к самопрезентации через ценности и смыслы педагога. Она включает осмысление значимости процесса и результата презентации через рефлексию самопрезентации в педагогической деятельности, проявление творчества в представлении педагогом себя в процессе педагогического взаимодействия. Культура самопрезентации педагога включает в себя совокупность взаимосвязанных компонентов: когнитивный, компетентностный, ценностно-смысловой, рефлексивно-оценочный, креативный. Культура самопрезентации как многокомпонентное сложноструктурированное образование выполняет следующие функции: репродуктивно-трансляционную, конструктивно-адаптационную, регулятивно-корректирующую, проектировочно-ориентационную, продуктивно-порождающую, коммуникативно-интерактивную.

2. Составляющими культуры самопрезентации педагога являются как внешние, так внутренние её характеристики, которые обнаруживаются в процессе педагогического общения и взаимодействия. К внешним характеристикам относятся внешний облик педагога, вербальное и невербальное общение, способы и приемы взаимодействия с другими в процессе самопрезентации. К внутренним характеристикам – ценностное отношение педагога к процессу конструирования и реализации общения, содержанию и результату самопрезентации, способы проектирования, планирования и анализа самопрезентации педагога с точки зрения проявления его личностных и профессионально значимых качеств в ходе взаимодействия с другими.

3. Формирование культуры самопрезентации у студентов

педагогических профилей на этапе их обучения в педагогическом вузе осуществляется на основе структурно-функциональной модели культуры самопрезентации педагога и разработанной психолого-педагогической программы, реализуемой в условиях деятельности психологического центра вуза. Программа включает совокупность форм, методов и приемов организации психолого-педагогической деятельности студентов: психолого-педагогическое сопровождение в период педагогической практики и изучения дисциплин, психолого-педагогический тренинг, индивидуальные и групповые консультации и др.

4. При реализации психолого-педагогической программы по формированию культуры самопрезентации отмечается позитивная динамика показателей по когнитивному, компетентностному, рефлексивно-оценочному и ценностно-смысловому компонентам. Наиболее значимые позитивные изменения произошли по внутренним составляющим культуры самопрезентации: уровень грамотности, уровень самомониторинга, уровень сформированности педагогической рефлексии, показатели ценностных ориентаций (собственный престиж, активные социальные контакты, развитие себя, достижения). Кроме того, изменились характеристики самоотношения: самоуверенность, саморуководство, отраженное самоотношение, самооценку студентов в самопрезентации. Формирование у студентов педагогических профилей культуры самопрезентации происходит последовательно и поэтапно и начинается, как правило, с психологической грамотности; постепенно грамотность переходит в качественно новую характеристику – компетентность. В одних случаях на начальном этапе, в других – на более поздних происходит осмысление и включение в систему ценностей самопрезентации как характеристики личности с её индивидуальным содержанием, порождёнными смыслами, ценностным отношением и ценностными ориентациями, необходимыми для мотивации и осуществления дальнейшей деятельности в этой области. Затем активизируется рефлексивный механизм развития личности, и она творчески

и осознанно подходит к саморазвитию и самосовершенствованию в самопрезентации.

Апробация работы. Результаты диссертационного исследования были представлены на заседаниях кафедры психологии и научно-методологических семинарах ФГБОУ ВО «Алтайский государственный педагогический университет», ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)», ФГБОУ ВО «Уральский государственный педагогический университет» и на научных конференциях различного уровня: «Актуальные вопросы педагогики и психологии образования» (г. Барнаул, 2012г.); «Ломоносовские чтения на Алтае: фундаментальные проблемы науки и образования» (г. Барнаул, 2012г., 2014г.); «Молодежь и наука» (г. Красноярск, 2013г.); «Психологическое здоровье и психологическая культура в современном российском образовании» (г. Барнаул, 2013г., 2019г.); «Шаг в будущее: теоретические и прикладные исследования современной науки» (г. Санкт-Петербург, 2015 г.); «Практическая психология образования XXI века: прикладная психология на службе развивающейся личности» (г. Коломна, 2017 г.); «Всероссийская весенняя психологическая сессия» (г. Екатеринбург, 2017г.).

Материалы работы были внедрены в учебный процесс через дисциплины («Психологическая культура и психологическое здоровье учащихся», «Тренинг развития профессиональной идентичности», «Тренинг профессионального общения», «Развитие коммуникативной компетентности»); педагогическую практику, а также в психолого-педагогическое сопровождение студентов в рамках деятельности Центра психологического и социального здоровья молодежи ФГБОУ ВО «Алтайский государственный педагогический университет».

По теме исследования опубликовано 16 печатных работ, 4 из них – в изданиях, рекомендованных ВАК РФ, 1 из них – в изданиях, индексируемых в базах Scopus, Web of Science.

Структура и объем диссертации: работа состоит из введения, двух глав,

заклучения, библиографического списка (131 наименование, из них 17 на иностранных языках) и 10 приложений. Содержание диссертационной работы изложено на 158 страницах и иллюстрировано 41 таблицей, 1 рисунком.

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ КУЛЬТУРЫ САМОПРЕЗЕНТАЦИИ НА ЭТАПЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ В ВУЗЕ

## 1.1. Общая характеристика самопрезентации личности

В отечественных и зарубежных исследованиях встречаются различные подходы к исследованию самопрезентации личности. Обратимся к рассмотрению основных подходов по изучению самопрезентации в зарубежной и отечественной литературе.

В своих работах Ч. Кули и Дж. Мид рассматривают самопрезентацию как социальную самость. Используя понятие «самость» для определения феномена самопрезентации и образа «Я», Ч. Кули описывает его как природное и непроизвольное, для которого характерно признание в социальной среде и реализация в социуме [51]. Дж. Мид рассматривает самость как самосознание человека, развитие которого происходит после принятия человеком ролей других людей через совместное взаимодействие [60]. По Дж. Миду, человек способен построить Я-образ в ходе взаимной адаптации к другим в конкретной социальной ситуации, то есть обнаружить, как он выглядит в глазах других в данный момент, и провести анализ того, что собирается делать с учетом мнения других участников.

Аналогичной точки зрения о самопрезентации придерживаются Б. Шленкер, М. Вейголд, М. Лири и Р. Ковальски. Авторы указывают, что для индивида присуще намеренно или ненамеренно демонстрировать желаемый образ себя как для других, так и для себя. Человеку свойственно проявлять защитную реакцию, оправдание, стремление к изменению себя, чтобы подтвердить желаемый образ «Я» и поддержать самооценку. В знакомых ситуациях это получается без особых усилий, а в незнакомых ситуациях человеку нужно создать такое поведение, так как в неизвестной, более сложной ситуации для человека особенно важно произвести благоприятное впечатление [63].

Рассмотрение самопрезентации как способа по управлению впечатлением встречается в работах Д. Майерса и И. Гоффмана. Согласно И. Гоффману, самопрезентация – это средство организации собственного поведения человеком для построения взаимодействия с другими людьми в целях достижения собственных целей [19]. И. Гоффман считает, что человек в процессе взаимодействия способен увидеть свое поведение и выстроить его таким, каковым его ожидает другой, чтобы сформировать благоприятное впечатление и добиться своей цели в данной ситуации. В свою очередь, Д. Майерс считает, что люди всегда управляют своим впечатлением, которое создают. По Д. Майерсу, человек демонстрирует себя, поддерживает собственную самооценку, подтверждает свой образ «Я» и тем самым учится управлять производимым впечатлением во время самопрезентации [56].

Р. Баумейстером и А. Стейхилбером самопрезентация рассматривается как средство самовыражения, при реализации которого через представление своих мыслей, черт характера человек раскрывается в межличностном общении [116]. В такой самопрезентации процесс самовыражения неосознаваемый, но в нем проявляется социальная природа человека в потребности признания его окружающими.

Самопрезентация как реализация мотивации на достижение успехов или же избегание неудач представлена в работах Р. Аркина и А. Шутца. Исходя из данного признака, исследователи выделяют как приобретающую, так и защитную самопрезентацию [115, 128]. В ходе проявления субъектом приобретающей самопрезентации выражается мотивация достижения, для ее осуществления ему необходимо выбрать роль и задачи на основании образования, социального статуса, а также выбрать социальную среду, которая подходит его уровню идентификации. Для защитной самопрезентации характерно проявление мотивации избегания неудач. Процесс реализации защитной самопрезентации субъектом не осознается, и он подбирает неадекватную среду для решения своих задач, которая характеризуется заниженными или завышенными требованиями.

Самопрезентацию как личностную черту в своих трудах рассматривают М. Снайдер, А. Фенигштейн, М. Шериер, А. Басс. Так, М. Снайдер полагает, что не все люди способны в одинаковой степени создавать впечатление о себе и управлять им. Одни осуществляют поведение через свое внутреннее (реальное) Я. Другие действуют в своем поведении через впечатление (проективным Я), которое планировали произвести на других [130]. В своих работах А. Фенигштейн, М. Шериер, А. Басс уделяют особое внимание «самосознанию» как источнику личностных черт личности, которые проявляются в процессе самопрезентации [63]. Ученые выделяют три аспекта проявления самосознания личности в самопрезентации: личностное самосознание (особое внимание уделяется своим собственным реальным чувствам), публичное самосознание (весь интерес направлен к себе как социальному объекту), социальная тревога (характеризует растерянность человека во время социального внимания).

В зарубежной литературе, помимо понятия «самопрезентация», встречаются и другие термины: «управление впечатлением», «самоподача», «самовыражение» и др. Так, Дж. Тедеш и М. Риес рассматривают самопрезентацию как намеренное и осознаваемое поведение, которое направлено на формирование у окружающих определенного впечатления [63]. По мнению ученых, в основе самопрезентации находится стремление расширять и поддерживать влияние в межличностных отношениях, то есть стремление к власти.

Э. Джонс и Т. Питтман предложили классификацию стратегий самопредъявления, в основе которой лежат цели и тактики, применяемые людьми в процессе общения с окружающими [125]. По мнению ученых, самопредъявление способствует использованию различных способов для влияния на людей, расширяя и поддерживая своё влияние в межличностных отношениях. Авторы выделяют пять стратегий самопредъявления:

– старание понравиться – казаться привлекательным для окружающих через выражение согласия, оказание благосклонности; при этом достигается

«власть обаяния»;

– самопродвижение (самореклама) – выглядеть компетентным через хвастовство, демонстрацию знаний и умений; при этом достигается «власть эксперта»;

– запугивание – казаться опасным через демонстрацию силы (требования и угрозы неприятностями); при этом достигается «власть страха»;

– пояснение примером – казаться достойным подражания через демонстрацию достоинств; при этом достигается «власть наставника»;

– мольба – казаться слабым через демонстрацию слабости и зависимости, при этом достигается «власть сострадания».

Рассмотрим отечественные подходы к изучению самопрезентации.

Е.Л. Доценко исследует самопрезентацию как манипуляцию, при осуществлении которой человек управляет своими образами. Манипуляция представлена как психологическое воздействие, в ходе которого человек сознательно создает нужный образ для социальной аудитории, чтобы достичь наилучшего результата [28].

Самопрезентация как общение представлена в работах Ю.М. Жукова, Б.Ф. Ломова, Л.Б. Филонова. Так, Ю.М. Жуков процесс самопрезентации изучает как часть делового общения. Такая самопрезентация подразумевает, что личности необходимо придерживаться особых правил общения для регуляции коммуникативного поведения. Данные правила общения, по Ю.М. Жукову, включают правила этикета, правила взаимодействия, правила самоподачи, которые способствуют формированию у окружающих определенного впечатления и регулированию своего поведения в критических ситуациях [32]. Человек, по Б.Ф. Ломову, представляя свои индивидуальные черты в процессе самопрезентации, одновременно формирует устойчивость их проявления и развивает себя самого [55]. Л.Б. Филонов указывает на особую значимость проявления и раскрытия личностных качеств в самопрезентации. Он считает, что это необходимо в

период создания человеком положительного впечатления о себе для достижения своих целей [102]. Данная потребность у личности проявляется тогда, когда есть необходимость продемонстрировать себя социуму.

В научных трудах Е.А. Петровой самопрезентация представляется как способ предъявления желаемого образа другим [74, 75]. Чаще всего это происходит одновременно и для других людей, и для самого себя; в ходе создания впечатлений человек учится ими управлять.

Е.Б. Перелыгина рассматривает самопрезентацию как деятельность по созданию имиджа личности. Учёный считает, что через отношение к собственному имиджу человек во многом управляет своим поведением и при этом самопрезентация считается не единственным способом по созданию его имиджа [73].

В работах О.А. Пикулёвой самопрезентация рассматривается как одна из форм активности личности, которая проявляется в ходе межличностного взаимодействия [76]. Человек выстраивает Я-информацию через вербальное и невербальное поведение в определенной социальной ситуации.

В своей работе при определении самопрезентации мы будем придерживаться точек зрения Р. Баумейстера, Ч. Кули, Г. Мида, О.А. Пикулёвой, А. Стейнхилберга, которые под самопрезентацией понимают процесс регуляции производимого субъектом впечатления с учетом специфики социальных ситуаций и/или выражения системы представлений о самом себе.

На сегодняшний день в научной литературе представлен значительный материал по различным аспектам самопрезентации личности (Р. Аркин, А. Басс, Р. Баумейстер, И. Гоффман, Е.Л. Доценко, Ю.М. Жуков, Ч. Кули, Б.Ф. Ломов, Д. Майерс, Дж. Мид, Е.Б. Перелыгина, Е.А. Петрова, О.А. Пикулёва, М. Снайдер, А. Стейхилбер, А. Фенигстейн, Л.Б. Филонов, М. Шериер, А. Шутц и др.). Однако нам неизвестны в зарубежной и отечественной психологии исследования, посвящённые культуре самопрезентации, а также культуре самопрезентации в профессионально-

педагогической деятельности, в частности, не раскрыты компоненты и составляющие культуры самопрезентации педагога.

## **1.2. Особенности самопрезентации в профессиональной деятельности педагога**

В деятельности педагога без навыков самопрезентации не могут быть осуществлены педагогическое мастерство, интерактивный, перцептивный и коммуникативный аспекты приема и трансляции информации в общении. Для описания характеристик и качеств личности, связанных с самораскрытием, благоприятным впечатлением, самопредъявлением, самопрезентацией, имиджем, педагогическим и публичным мастерством и т. д., в педагогике и психологии используются различные понятия.

В рамках педагогической деятельности самопрезентация рассматривается в различных аспектах (И. Гарсиа-Мойя, Л. Дарлинг-Хаммонд, Л.П. Иноземцева, О.С. Камау, С. Керри, К. Карен, К. Салли, Р. Хайик, Ф. Табассум, С. Форстер-Хайнцер, А.А. Чекалина и др.).

Самопрезентацию как «имидж педагога» рассматривают в своих работах Н.Ф. Анохина, Т.А. Бусыгина, М.Р. Варданян, С.И. Глухих, Л.Ю. Донская, Д.С. Дэвис, А.А. Калюжный, О.И. Попова, Л.Э. Семенова, О.В. Ярошевич, С.Д. Якушева и др.

Так, А.А. Калюжный имидж учителя рассматривает как эмоционально окрашенный образ, который влияет на восприятие учителя участниками образовательного процесса. Представленный образ оказывает влияние на имидж учителя, в котором качества и характеристики педагога близки к тем, которые приписывают окружающие [38].

Создание имиджа современного педагога, с точки зрения С.И. Глухих, – длительный и сложный процесс, его эффективность зависит не только от условий и методов его создания, но и от представления педагога о себе [16].

О.В. Ярошевич в своей работе отмечает, что имидж является элементом самодостаточности личности и её уважения к себе. Имидж является

неотъемлемой частью внутренней сути человека. Для создания позитивного профессионального имиджа необходимо придерживаться рамок выбранного образа [114].

Исследователь Л.П. Иноземцева рассматривает имидж преподавателя вуза как составляющую профессионализма. Она выделяет следующие составляющие имиджа преподавателя [34]:

- фундамент (принципы и философия профессионализма преподавателя);
- внешний имидж (как воспринимается преподаватель обществом);
- внутренний имидж (отношение преподавателя к учебному заведению, студентам, персоналу, коллегам и руководителям);
- неосязаемый имидж (эмоциональный настрой для работы и отношение преподавателя к работе).

По Л.Ю. Донской, имидж преподавателя высшей школы включает в себя совокупность внешних и внутренних индивидуальных, личностных, индивидуальных и профессиональных качеств, которые способствуют успешности педагогической деятельности. Для достижения гармоничной совокупности качеств преподавателю требуются осознанные действия, которые проявляются при проведении педагогом рефлексии [27].

В исследовании Т.А. Бусыгиной имидж преподавателя рассматривается как социально-психологический образ, развитие которого определено наличием выраженных спонтанно или осознанно презентабельных качеств педагога, которые легко воспринимаются окружающими при первом контакте. При этом имидж должен соответствовать ожиданиям студенческой аудитории [10].

М.Р. Варданян рассматривает имидж педагога как фактор здоровьесбережения участников образовательного процесса. В имидж педагога автор включает компоненты [11]:

- внутренний – это внутренний мир, в который входят личностные характеристики, способности и неповторимые черты;

– внешний – данный компонент включает в себя элементы внешнего образа, поведение, вербальное и невербальное общение;

– процессуальный – это стиль руководства и общения.

Особенности самопрезентации женщин-учителей с разным педагогическим стажем рассматривает А.А. Чекалина. Автором было выявлено, что в ходе профессиональной деятельности для учителей характерны тактики ассертивного и защитного поведения. Ассертивная самопрезентация подразумевает создание новых идентичностей при общении с другими, а защитная самопрезентация направлена на воссоздание положительной идентичности при негативной существующей [108].

Особенности самопрезентации мужчин-педагогов исследуются Л.Э. Семеновой [81], самопрезентацию учителя в интернет-пространстве изучает Н.Ф. Анохина [3].

По Н.П. Плехановой психологическими условиями формирования системы действий и понятий, обеспечивающие создание индивидуального имиджа у представителей разных профессий в сфере человек-человек, являются система ориентиров в основной атрибутике имиджа, система ориентиров в личностном пространстве, совместная деятельность с участниками трудовой деятельности и формирование внешней и внутренней мотивации [77].

Учителю в процессе профессионального становления для достижения высокого педагогического мастерства необходимо раскрывать себя в профессии через самопрезентацию. Существуют различные работы по исследованию педагогического мастерства (М.И. Дьяченко, Н.В. Кузьмина, В.А. Сластенин, И.А. Зязюн, А.Н. Щербакова, А.В. Петровский и т.д.). В работе И.А. Зязюн педагогическое мастерство рассматривается как высокое и постоянно совершенствуемое искусство воспитания и обучения, которое доступно каждому педагогу [68].

М.И. Дьяченко и Л.А. Кандыбович считают, что проявлением высокого уровня профессионально-педагогической деятельности является

педагогическое мастерство, которое выражается как внешне, так и внутренне. Внешне оно раскрывается через креативный подход к решению педагогических задач и успешное достижение способов и целей в учебно-воспитательной работе. С внутренней стороны педагогическое мастерство демонстрируется через знания, умения, навыки и свойства личности педагога [30].

Педагогическое мастерство как высшую форму профессиональной направленности личности педагога рассматривает В.А. Сластенин. Важным показателем педагогического мастерства в деятельности, по его мнению, является владение специальными обобщенными умениями [87].

Педагогическое мастерство в педагогической энциклопедии представлено как совершенствуемое искусство воспитания и обучения [70]. Учитель обладает высокой культурой общения и поведения, он владеет профессиональными знаниями, умениями, которые помогают ему в профессии, он глубоко осведомлен базовыми знаниями в области возрастной психологии, на деле может применить методы обучения и воспитания.

Отдельные характеристики педагогического мастерства могут быть отнесены к самопрезентации: коммуникативные навыки, культура поведения, ответственность, целеустремленность, организованность и т.д. Таким образом, самопрезентация педагога в профессиональной деятельности является значимой составляющей его педагогического мастерства.

В процессе педагогического общения с участниками образовательного процесса демонстрируется самопрезентация педагога. В исследовании Д.С. Дэвиса рассматривалась напряженность педагогов во время самопрезентации перед обучающимися на занятиях. В ходе исследования анализировались способы, которые учителя используют для представления себя перед учениками. Полученные результаты показывали, что учителя испытывают напряжение, когда формируют свои образы во время подготовки к занятиям по высококачественным образовательным программам. Д.С. Дэвис, для того чтобы уменьшить напряжение,

организовала сотрудничающие пары между педагогами, которые способствовали раскрытию уверенности, обмену знаниями и умениями, получая поддержку во время подготовки. Это способствовало снятию напряжения и составлению образа себя для самопрезентации перед обучающимися [121].

Эффективность общения учителя с учениками, как считает С. Буэла, зависит от того, насколько он достигает желаемых результатов на занятиях. Эффективность работы учителя определяется степенью владения им знаниями, умениями, навыками, культурой поведения, эмоциями, создания внешне располагающего образа, которые влияют на достигаемый результат как показатель понимания между учителем и учениками. В исследовании С. Буэла была выявлена связь между личностью и эффективностью учителя [117]. Учёный отмечает такие значимые составляющие эффективности учителя, как знание предмета, размерность характера, доброжелательность, а менее значимые открытость опыту и сознательности. Однако, по С. Буэла, эффективность учителей с опытом выше, чем с минимальным опытом.

Успешность его педагогического общения учителя с субъектами учебно-воспитательного процесса зависит от его коммуникативной культуры. Научные исследования по педагогической коммуникации позволяют раздвинуть горизонты о её структуре, определении, компонентах и значимости в деятельности педагога. Работы Е.Н. Ильина, Ю.Н. Емельянова, В.А. Кан-Калика, А.А. Леонтьева и др. посвящены условиям формирования коммуникативных умений у педагогов и учащихся. Проблемой взаимопонимания между педагогом и учеником занимались А.А. Бодалев, С.В. Кондратьев, Н.В. Кузьмина и др. Правила и нормы в педагогическом взаимодействии изучали Э.А. Гришина, И.В. Страхова, А.П. Панфилова, А.В. Долматова и др.

Систему установок, приемов, способов и навыков психолого-педагогического взаимодействия педагога с воспитуемыми рассматривает В.А. Кан-Калик в структуре педагогического общения [40].

Педагогическое общение способствует, по мнению А.А. Леонтьева, созданию благоприятных условий для развития мотивации учащихся и раскрытия творческой составляющей педагога [52]. Формированию благоприятного эмоционального климата в коллективе содействуют восприятие, взаимодействие и общение педагога с учениками. В педагогическом общении А.А. Леонтьев рассматривает мимику, эстетику, позу, умение слушать, жесты, речь и т.д., которые относятся к характеристикам самопрезентации.

Л.М. Митина исследует самопрезентацию в педагогическом общении как самоподачу себя другим и отмечает ее функции:

- информационную, которая способствует общению между учителем и учениками;
- социально-перцептивную, которая раскрывает восприятие педагога и учащихся;
- интерактивную, которая содействует взаимодействию между учителем и учащимися;
- аффективную, которая благоприятствует облегчению и ощущению психологического комфорта [62].

Самопрезентация, по мнению Л.М. Митиной, помогает самовыражаться всем участникам педагогического процесса.

По А.А. Бодалеву, эффективность в педагогическом общении проявляется тогда, когда в нем присутствует единый гуманистический принцип на всех уровнях жизнедеятельности учащегося, прививается отношение к высшим ценностям, усваиваются психолого-педагогические знания, умения и навыки в соответствии с возрастом [9].

При обсуждении вопроса о педагогическом такте отечественными педагогами и психологами (Ф.Н. Гоноболин, А.С. Макаренко, К.Д. Ушинский, И.В. Страхов, и др.) поднимается проблема о вербальной и невербальной невыразительности учителя. Педагогический такт рассматривается как педагогическое воздействие и результативный способ влияния учителя на

учащихся, как «мера целесообразности и полезности средств общения» с учениками (А.С. Макаренко, К.Д. Ушинский). Через отношение учителя к учащимся и умение держать себя в общении с ними выражается мера в педагогическом такте педагога.

Из всего сказанного вышепредставленного следует, что самопрезентация является одной из составляющей педагогического мастерства учителя, так как ряд характеристик педагогического мастерства входит в самопрезентацию: навыки общения, ответственность, целеустремленность, культура поведения, организованность, взаимодействие, восприятие и т.д.

Анализ научной литературы показал, что в профессии педагога самопрезентация занимает одно из значимых мест. В педагогической деятельности от успешности самопрезентации учителя зависят перцептивная, интерактивная и коммуникативная стороны общения с учащимися. Педагог в своей деятельности использует самопрезентацию как инструмент для педагогического восприятия, взаимодействия и общения с участниками образовательного процесса, а также для совершенствования своего педагогического мастерства. В психолого-педагогических исследованиях самопрезентация и отдельные её характеристики недостаточно полно систематизированы в структуре профессиональной деятельности педагога и в педагогическом общении.

В монографии Г.Г. Гореловой, Г.В. Мануйлова, Е.Л. Солдатовой «Личность в социальном управлении» [17] отмечается, что проблема самопрезентации как аспект аутокомпетентности возникает не только у студентов в процессе «самопроектирования личности», но и у педагогов со стажем вследствие эмоционального выгорания, профессиональной деформации, в связи с выработкой и коррекцией личностного стиля педагогической деятельности.

Самопрезентация педагога затрагивает все составляющие его профессиональной деятельности, однако содержание самопрезентации

недостаточно представлено в рамках современной профессиональной подготовки будущих учителей и их профессионального развития.

Становление педагога как профессионала ученые связывают с развитием у него разных сфер личности и профессионально-личностных качеств, а также профессионального сознания и самосознания (Таблица 1).

Таблица 1

### Становление педагога как профессионала

|  |   |
|--|---|
| Интеллектуальная сфера                     | профессиональное мышление, профессиональные знания и способы деятельности (И.Ф. Исаев, С.Г. Косарецкий, В.А. Сластенин и др.) |
| Операционально-деятельностная сфера        | практическая готовность, профессиональный опыт, мастерство (И.А. Зязюн, В.А. Сластенин и др.)                                 |
| Эмоционально-волевая сфера                 | эмоциональное состояние, волевая саморегуляция (И.А. Зимняя, Л.М. Митина и др.)   |
| Духовно-нравственная сфера                 | ценностные ориентации мотивы, потребности, рефлексивная культура (М.Н. Миронова, Л.Ф. Обухова и др.)                          |
| Профессионально важные личностные качества | В.В. Игнатова, Н.В. Кузьмина, Л.М. Митина, В.Д. Шадриков и др.  |
| Профессиональное сознание и самосознание   | И.В. Вачков, С.Г. Косарецкий и др.  |

Учитель как специалист развивается в ходе взаимоотношений с участниками образовательного процесса, через формирование и проявление профессионального взгляда, развивающегося под воздействием разных педагогических ситуаций в профессиональной деятельности. Педагог в процессе самопрезентации реализует себя как субъект своего профессионального пути на основе общепрофессионального саморазвития, самоопределения, креативного самовыражения и самосовершенствования.

Деятельностный аспект профессионального становления учителя раскрывается через:

- способности (Л.М. Митина, С.Д. Смирнов, М.И. Станкин, В.Д. Шадриков и др.);
- профессиональные знания, умения и навыки (И.Ф. Исаев, В.А. Сластенин, А.И. Мищенко, Е.Н. Шиянов и др.);
- профессиональное мастерство (А.И. Зязюн, Н.Н. Никитина, Н.В. Кислинская и др.);
- профессиональные компетенции (И.Ю. Алексашина, Н.В. Бордовская,

А.А. Реан, Б.С. Гершунский, Л.Н. Горбунова, Н.В. Кузьмина, А.К. Маркова, Н.Н. Никитина, Н.В. Кислинская, В.А. Толочек и др.);

– стиль профессиональной педагогической деятельности (В.А. Кан-Калик, А.К. Маркова, А.Я. Никонова и др.).

Все составляющие содействуют активному качественному раскрытию внутреннего мира учителя и приводят к формированию нового подхода к профессиональной деятельности.

Проанализировав приведенный материал, можно сказать, что в профессиональном становлении педагога отчетливо выделяется ряд характеристик самопрезентации: коммуникация, рефлексия, саморазвитие, поведение, планирование, прогнозирование, осуществление действий и т.д. Это подтверждает, что самопрезентация является частью профессионального становления педагога.

В процессе непрерывного профессионального становления педагога необходимо учитывать и профессиональную подготовку кадров. В работе Е.В. Казанцевой указано на необходимость формирования профессиональной самопрезентации, так как у подрастающего поколения ярко выражена визуальная культура. Визуальный канал стал ведущим в процессе межличностного восприятия и оценки социального пространства [37].

Э.М. Шамсиддинова отмечает, что в период преобразования системы образования педагогу для улучшения коммуникационного процесса с учащимися важно правильно и грамотно презентовать себя. Для этого педагогу важно уделять внимание собственному имиджу, уникальности его самоподачи, данные компоненты способствуют завоеванию внимания и авторитета обучаемых, коллег, руководства [110].

В рамках профессионального обучения студентов педагогических профилей на сегодняшний день уделяется недостаточно внимания формированию умений, навыков, способов самопрезентации. Так, в педагогическом процессе читаются такие учебные дисциплины, как «Речевая культура педагога», «Педагогическое общение», «Психолого-педагогическое

взаимодействие участников образовательного процесса», «Тренинг профессионального общения», «Развитие коммуникативной компетентности» и др., которые способствуют развитию отдельных характеристик самопрезентации. Мы считаем, что формирование навыков, умений, способов самопрезентации необходимо проводить не отдельно и фрагментарно, а системно и систематически это будет содействовать не только лучшему усвоению и закреплению материала, но и развитию профессиональных умений и личностных качеств на этапе обучения в вузе, то есть профессиональному становлению будущего педагога. Причем, работа должна проводиться, на наш взгляд, не только в рамках педагогического процесса при изучении отдельных дисциплин. В условиях дефицита учебного времени значительный вклад в становление профессиональной культуры студентов может внести деятельность психологической службы вуза.

Таким образом, самопрезентация является частью профессионально-педагогической культуры педагога. Содержание самопрезентации в структуре профессиональной деятельности педагога и – в его психологической культуре в современной психолого-педагогической науке недостаточно определено. В рамках профессионального обучения студентов педагогических профилей на сегодняшний день уделяется недостаточно внимания формированию умений, навыков и способов самопрезентации.

### **1.3. Культура самопрезентации как составная часть психологической культуры педагога**

Культура в жизни человека присутствует всегда и является самой значимой характеристикой человеческого в человеке. В энциклопедическом словаре по философии культура понимается как совокупность проявлений жизни, достижений и творчества народа в широком смысле и как некоторый уровень развития сущностных сил человека в узком значении [103]. В таком

понимании культура характеризует уровень образа жизни отдельного человека, особенно его соответствия ценностям и нормам общественной жизни.

Культура человека рассматривается в различных многочисленных работах в рамках культурологии, философии, психологии (В.С. Библер, Л.С. Выготский, О.С. Газман, С.И. Гессен, Б.С. Ерасов, М.С. Каган, Д.С. Лихачёв, В.М. Межуев, Н.Т. Селезнёва, Д.А. Силичев, Н.М. Таланчук и др.). Культуру как целостное явление, которое делает людей, населяющих определенное пространство, из просто населения народом, нацией, определяет Д.С. Лихачёв [53]. По его мнению, в культуре проявляются образование, религия, наука, манера поведения людей и т.д.

Д.А. Силичев считает, что культура – это все достижения человечества, всё созданное человеком [84]. При таком понимании культуры, по сути, выпадает человек, а культура становится похожей на музей или склад, где собраны те самые ценности, созданные человеком. В таком виде культура статична, её ценности остаются неизменными, она может трансформироваться только путём простого добавления новых ценностей или уменьшения их числа, то есть только количественно, но не качественно.

В.М. Межуев полагает, что мир культуры – это мир самого человека [59]. Отдельные работы отечественных ученых объединяют культуру с ее социальным содержанием.

Рассмотрим представления о культуре не с точки зрения общественных, групповых достижений, а в индивидуальном её аспекте – как культуру отдельного человека. Культура человека многоаспектна и включает в себя множество характеристик. Так, М.С. Каган отмечает, что культура человека в её динамическом аспекте невозможна без творчества. Культура рассматривается автором в генетическом аспекте, а человек характеризуется как био-социо-культурное существо. Культура человека, по М.С. Кагану, – это творческое его самовыражение и субъективное проявление в той или иной деятельности. В рамках системного подхода М.С. Каган выделяет три

модальности культуры:

– человеческую, в которой она предстает как культурный потенциал человека (и человечества, и личности), выступающего в качестве творца культуры и ее творения;

– процессуально-деятельностную, в которой культура выступает как способ человеческой деятельности – в деятельности распремечивания и в деятельности общения людей, участвующих в обоих процессах;

– предметную, в которой культура охватывает многообразие материальных, духовных и художественных творений, образующих «вторую природу» – создаваемые человеком «миры» искусственных объектов: «мир вещей», «мир идей» и «мир образов» [36].

В работе Л.С. Выготского рассматриваются имманентные особенности культурного развития человека, ее структура и функции, а также генезис культурного поведения личности. Л.С. Выготский культурное развитие определяет как продукт социальной жизни и общественной деятельности человека [13].

О.С. Газман под культурой личности понимает гармонию культуры знаний, культуры творческого взаимодействия и культуры чувств и общения. Культура есть разрешение противоречий между крайностями (природа и производство, труд и отдых, общество и личность, требовательность и тактичность и т.д.). Культура – это достижение личностью некоторой гармонии, дающей ей социальную устойчивость, продуктивную включённость в общественную жизнь и труд, а также личностный эмоциональный комфорт. О.С. Газман выделяет следующие приоритетные аспекты базовой культуры личности как ориентира воспитания: культура жизненного самоопределения, художественно-эстетическая, нравственная и экологическая, демократическая и правовая, интеллектуальная, физическая, культура общения и семейных отношений, политическая, экономическая и культура труда [15].

В работе Л.С. Колмогоровой отмечается, что культура человека

содержит все то, что он раскрывает в себе прижизненно, достигает в жизни, приобретает в ходе своей жизнедеятельности. В культуре человека, с феноменологической точки зрения, можно выделить такие её аспекты, как культура общения, культура умственного труда, культура поведения, культура питания, культура личной безопасности и т.д. По другому основанию, в плане достижения наук, культура представлена в таких её аспектах, как психологическая, математическая, историческая, экологическая, экономическая, художественная [44].

Одной из важнейших составляющих человеческой культуры является его психологическая культура. Большое внимание уделяется психологической культуре в последние три десятилетия. Психологическая культура рассматривается в работах Л.Н. Антилогова, Л.Д. Деминой, И.В. Дубровиной, Т.Е. Егорова, Е.А. Климова, А.Б. Кузьминой, Л.С. Колмогоровой, Н.А. Лужбина, О.И. Моткова, И.А. Ральниковой, Н.Т. Селезнёвой, С.Л. Семенова, О.В. Соловьева и др.

Следует отметить, что внимание к проблеме психологической культуры, анализ её характеристик, функций, компонентов и т.д. можно встретить в работах последних десятилетий. Понятие «психологическая культура» до 90-х годов XX века не входило ни в психологические словари, ни в учебники. Рассмотрим наиболее распространенные определения понятия «психологическая культура».

В работе И.В. Дубровиной к психологической культуре личности относятся глубокие психологические знания, готовность к самостоятельной жизнедеятельности, широта кругозора, видение профессиональной и личностной перспективы и пр. [29].

Психологическая культура личности в работе Е.А. Климова рассматривается как часть общей культуры, которая включает освоение знаний и умений из области психологии, способствует пониманию себя и окружающих людей [41].

В работе О.И. Моткова психологическая культура представляет собой

совокупность активно реализующихся культурно-психологических стремлений и соответствующих умений человека [64]. Автор в психологической культуре личности выделяет ряд компонентов (Таблица 2).

Таблица 2

## Компоненты психологической культуры личности

(О.И. Мотков)

|  |  |  |                                   |                          |
|--|--|--|-----------------------------------|--------------------------|
| Умение познавать и реалистически оценивать свою личность | Достаточно высокий уровень обычного и делового общения | Систематическое самовоспитание культурных стремлений и навыков | Хорошая психическая саморегуляция | Творческий подход к делу |
|--|--|--|-----------------------------------|--------------------------|

Л.Д. Демина психологическую культуру личности рассматривает как самостоятельный психологический феномен. По Л.Д. Деминой, психологическая культура личности, являясь частью ее общей культуры, есть сложнофункциональная система взаимосвязанных и взаимозависимых компонентов, создающих условия для информированности человека о представлениях субъективного мира и для создания его собственной психической реальности, которые содействуют раскрытию его способностей по управлению внутренней и внешней его активностью [22].

Л.Д. Демина и И.А. Ральникова рассматривают психологическую культуру как «системное, многоуровневое образование», которое включает ряд компонентов, для обеспечения информированности и адекватного практического применения законов, способов и приемов; организация собственной внутренней и внешней деятельности, которые способствуют оптимальному уровню личностной и социальной активности личности [23]. Авторы в структуре психологической культуры выделяют ряд компонентов (Таблица 3).

## Компоненты психологической культуры личности

(Л.Д. Демина, И.А. Ральникова)

|             |                     |                         |              |            |               |
|-------------|---------------------|-------------------------|--------------|------------|---------------|
| Когнитивный | Ценностно-смысловой | Оценочно-притязательный | Рефлексивный | Креативный | Интерактивный |
|-------------|---------------------|-------------------------|--------------|------------|---------------|

Т.Е. Егорова и С.Л. Семенова считают, что психологическая культура – это многофункциональное образование со сложным многокомпонентным составом, которое обеспечивает эффективность психической деятельности личности. Авторы считают наиболее целесообразным формирование когнитивного, коммуникативного и регулятивного компонентов психологической культуры личности в студенческом возрасте в процессе подготовки педагогических кадров [31].

Под психологической культурой личности О.В. Соловьева и А.Б. Кузьмина понимают «сложноструктурное личностное образование» и выделяют ряд ее компонентов (Таблица 4) [49].

Таблица 4

## Компоненты психологической культуры личности

(А.Б. Кузьмина, О.В. Соловьева)

|             |             |               |                                   |                          |                     |            |
|-------------|-------------|---------------|-----------------------------------|--------------------------|---------------------|------------|
| Когнитивный | Аффективный | Мотивационный | Поведенческий<br>(деятельностный) | Рефлексивно-перцептивный | Ценностно-смысловой | Творческий |
|-------------|-------------|---------------|-----------------------------------|--------------------------|---------------------|------------|

Учёные в состав психологической культуры включают психологическую компетентность и грамотность, которые содействуют

применению знаний, умений, навыков для решения психологических проблем по отношению к себе, к другим людям и к миру в целом. Показателями психологической культуры личности исследователи выделяют [49]:

- ценностное отношение к себе и другим людям;
- коммуникативную компетентность;
- гармоничность ценностно-смысловой сферы;
- наблюдательность;
- эмпатийность;
- эмоциональную устойчивость;
- толерантность;
- самоконтроль.

У Л.С. Колмогоровой психологическая культура человека определена как «составная часть базовой культуры, которая позволяет ему эффективно самоопределиться в социуме и самореализоваться в жизни, способствует саморазвитию, успешной социальной адаптации, удовлетворённости собственной жизнью» [42]. Л.С. Колмогорова различает общепсихологическую и профессиональную психологическую культуру личности, которая наполняется специфическим содержанием в различных профессиях.

В нашем исследовании мы будем опираться на подход Л.С. Колмогоровой, так как в нём выделяются структурные компоненты психологической культуры личности, которые могут служить основой для её анализа в педагогической деятельности (Таблица 5) [42]:

## Компоненты психологической культуры личности

(Л.С. Колмогорова)

|             |              |                     |                       |                    |
|-------------|--------------|---------------------|-----------------------|--------------------|
| Когнитивный | Компетентный | Ценностно-смысловой | Рефлексивно-оценочный | Культуротворческий |
|-------------|--------------|---------------------|-----------------------|--------------------|

Л.С. Колмогорова выделенные компоненты психологической культуры личности считает универсальными, и, по мнению автора, они могут быть отнесены к другим видам культуры личности, таким как экологическая, нравственная, валеологическая, педагогическая, правовая и т.д. [44].

Подводя итог анализа определений понятия «психологическая культура», представленных в психолого-педагогической литературе, можно сказать, что это сложноструктурированная система, выполняющая свои функции, каждый компонент которой взаимосвязан с другими. В различных сферах жизнедеятельности человека (профессиональной, личной) психологическая культура личности может рассматриваться с учетом ряда её особенностей (национальных, возрастных и др.).

Для описания культуры педагога используются различные понятия «профессиональная культура учителя», «педагогическая культура учителя», «педагогическая компетентность учителя».

А.П. Ситник в профессиональной культуре учителя выделяет составляющие: эстетическая культура, общая культура, педагогическая культура, философская культура, этическая культура и т.д. [85].

В педагогической деятельности значимая роль отводится профессионально-педагогической культуре учителя. И.Ф. Исаев рассматривает профессионально-педагогическую культуру учителя как меру и способ его творческой самореализации [35]. В профессионально-

педагогической культуре педагога он выделяет ряд компонентов (Таблица 6).

Таблица 6

Компоненты профессионально-педагогической культуры педагога  
(И.Ф. Исаев)

|                                |  |
|--------------------------------|--|
| Личностно-творческий компонент | владение культурой и ее воплощение в творческом акте |
| Технологический компонент      | способы и приемы педагогической деятельности         |
| Аксиологический компонент      | совокупность педагогических ценностей                |

Педагогическая культура является сферой творческого приложения и реализации способностей учителя, что позволило И.Ф. Исаеву выделить в качестве отдельного компонента личностно-творческий. Личностно-творческий компонент включает в себя профессиональное самосознание, саморегуляцию, самооценку, саморефлексию, самореализацию, самопознание. Технологический компонент – это способы и приёмы педагогической деятельности учителя. Аксиологический компонент – совокупность педагогических ценностей, выработанных человечеством. Таким образом, психологическая составляющая присутствует в описании И.Ф. Исаевым профессиональной педагогической культуры педагога.

Психологическая культура занимает важное место в педагогической деятельности. О психологической культуре педагога писали А.Б. Орлов, В.В. Семикин, Е.Е. Смирнова и др.

Составляющей базой профессионально-педагогической культуры педагога, по В.В. Семикину, является его психологическая культура. Согласно В.В. Семикину, психологическая культура педагога является его интегративной характеристикой в личностном и деятельностном аспектах, а также – своеобразным «ядром» его профессионально значимых качеств [82].

Профессиональную психологическую культуру педагога А.Б. Орлов рассматривает как сущностный аспект его культуры, которая включает в себя культуру его убеждений, переживаний, представлений и влияний,

проявляющихся в самоотношении и отношении к учащимся [67].

И.А. Сладкова понимает психологическую культуру педагога как личностное, динамическое новообразование педагога, позволяющее ему эффективно самоопределиться и самореализоваться в социуме и жизни, своевременно осуществить саморегуляцию и саморазвитие в жизнедеятельности, обеспечивающие понимание внутреннего мира самого себя и другого человека, их отношений и поведения [86].

М.А. Чернова рассматривает индивидуальную психологическую культуру педагога и характеризует ее как процесс и результат фиксации педагогом опыта педагогических переживаний в виде его структур (образов, знаний, действий, отношений) и способов регуляции (обозначение, осмысление и др.), которые, взаимодействуя и формируя стратегии фиксации опыта переживаний, обеспечивают его сохранение и воспроизведение [109].

По Н.Ю. Певзнер, психологическая культура педагога является интегративным образованием, включает в себя регулятивный, аксиологический, коммуникативный, рефлексивный и когнитивный компоненты, выполняет ценностно-регулятивную функцию психики, посредством которой определяет уровень выраженности функциональных и субъективных параметров их эффективности в профессиональной деятельности [69].

Психологическая культура педагога востребована и проявляется при построении детского коллектива, организации взаимодействия с коллегами, основанных на принципах гуманизма, партнерства, сотрудничества и диалогичности. Е.Е. Смирнова характеризует психологическую культуру педагога как комплексную характеристику его профессионализма и квалификации [88].

Из всего сказанного выше следует, что психологическая культура входит в состав профессионально-педагогической культуры педагога. Психологическая культура педагога выстраивается в субъект-субъектных отношениях и взаимодействии с участниками педагогического процесса.

Учитель в своей профессиональной деятельности создаёт условия для полноценного развития личности учащихся, для чего необходим достаточно высокий уровень психологической культуры. На этом указывает и С.Л. Рубинштейн: всякая попытка воспитателя-учителя «внести» в ребенка познание и нравственные нормы, минуя собственную деятельность ребенка по овладению ими, подрывает основы здорового умственного и нравственного развития ребенка; воспитание его личностных свойств и качеств [80].

Анализ феномена «психологическая культура педагога» показал многоаспектность представлений о нем в рамках различных подходов в современной психологии. На основе анализа исследований А.Б. Орлова, Н.Ю. Певзнера, В.В. Семикина, И.А. Сладковой, Е.Е. Смирновой, М.А. Черновой и др. психологической культуры педагога можно определить, что психологическая культура педагога является комплексной характеристикой его профессиональной культуры, она носит системный характер и включает в себя взаимосвязанные и взаимозависимые ее компоненты. Для более полного понимания психологической культуры педагога необходимо выделить ее компоненты, которые могут стать основой для ее осуществления в педагогической деятельности. Н.Ю. Певзнер в психологической культуре педагога выделяет регулятивный, аксиологический, коммуникативный, рефлексивный и когнитивный компоненты, посредством которых определяется уровень эффективности в профессиональной деятельности педагога [69]. Близкая по содержанию позиция отмечается у Л.С. Колмогоровой, по мнению которой выделенные в психологической культуре компоненты являются универсальными и могут быть отнесены к различным видам культуры личности с учетом ее профессиональной принадлежности, в том числе педагогической [44]. В структуре психологической культуры педагога выделяем следующие компоненты: когнитивный, компетентностный, рефлексивно-оценочный, ценностно-смысловой и творческий.

С учетом названных компонентов под психологической культурой педагога понимаем комплексную характеристику его профессиональной культуры, которая включает в себя профессионально значимые качества, знания о профессии, владение профессионально-педагогическими умениями, ценностное отношение по проявлению себя в профессии, осмысление значимости процесса и результата его педагогической деятельности, рефлексию выполнения им педагогической деятельности и проявление творческой составляющей в ходе его профессиональной деятельности.

Педагог не только передает знания, умения, навыки учащимся, но и транслирует культуру, посредством чего они овладевают нравственными нормами, формируют свои умения, познают окружающий мир и т.д. Это позволяет сохранить психическое здоровье, обеспечить полноценное психическое развитие учащихся и воспитание их личностных характеристик и качеств.

В современных условиях такие составляющие педагогической деятельности, как психологическая и профессиональная культура, определяют успешность педагога в профессиональной деятельности. Они проявляются в способности педагога вписываться в окружающий мир и профессиональную среду, в культуру общения и поведения с коллегами, обучающимися. В процессе коммуникативного взаимодействия педагога с коллегами, родителями и детьми неотъемлемой его составляющей является самопрезентация.

Мы рассматриваем самопрезентацию педагога в контексте его психологической культуры. Самопрезентация педагога является составной частью его профессионально-педагогической культуры, частью ее коммуникативного компонента. В нашей работе самопрезентация рассматривается, как аспект психологической культуры педагога, поэтому в мы основывались на точке зрения Л.С. Колмогоровой, согласно которой в структуре психологической культуры личности выделяются:

– когнитивный компонент;

- компетентностный компонент;
- ценностно-смысловой компонент;
- рефлексивно-оценочный компонент;
- креативный компонент.

Наряду с этим, рассматривая процесс профессионального становления педагога в контексте формирования его психологической культуры на этапе получения высшего образования, мы выделяем культуру самопрезентации педагога и исследуем её, опираясь на основания видов культуры человека, которые выделяет Л.С. Колмогорова – феноменологическое и научное (Таблица 7) [44].

Таблица 7

#### Основания выделения видов культуры (Л.С.Колмогорова)

| Феноменологическое основание   | Научное основание   |
|--|---|
| Общая культура включает в себя различные аспекты «окультуренной» психической деятельности: культура мышления, культура памяти, культура эмоций и чувств, культура общения и поведения, культура трудовой, учебной и игровой деятельности, культура жизненного самоопределения, культура самопрезентации и т.д. | Виды культуры выделяются с точки зрения наук, достижений человечества и соответствующих им учебных предметов в образовании: математическая, филологическая, историческая, педагогическая, психологическая, этическая, экологическая, экономическая и т.д. |

Мы в своем исследовании придерживались феноменологического основания выделения видов культуры, представленного в работах Л.С. Колмогоровой [44]. По данному основанию, как уже указывалось выше, виды культуры личности выделяются по видам потребностей и соответствующим им видам физической и психической активности человека (коммуникативная культура, культура эмоций и чувств, культура личной безопасности, физическая культура, нравственная культура, культура жизненного самоопределения, культура самопрезентации и т.д.).

Культуру самопрезентации в нашем исследовании мы рассматриваем как составную часть психологической культуры, в которую входит совокупность знаний, умений о самопрезентации и их эффективное применение, выстроенное ценностно-смысловое отношение к

самопрезентации и осознание ее значимости через рефлексию процесса и результата самопрезентации и проявление творчества в презентации себя. Это базовое определение было взято нами за основу при проведении исследования и определении частного понятия «культура самопрезентации педагога» с учетом содержания и специфики его профессиональной деятельности. Данное определение соответствует выделенным нами компонентам в самопрезентации педагога как составной части его психологической культуры и представлено в работах [90, 91, 92]

Рассмотрим более подробно компоненты культуры самопрезентации педагога.

Когнитивный компонент (грамотность). В культуре самопрезентации «грамотность» – это первоначальные знания о самопрезентации, с которых начинается ее освоение с учетом возрастных, индивидуальных и других особенностей личности. Также когнитивный компонент самопрезентации подразумевает получение знаний о себе как субъекте самопрезентации, знаний о других людях, овладение представлениями о самопрезентации, умениями, правилами общения, взаимодействия и поведения при самопрезентации. Речь идет не только о знаниях, умениях, правилах, но и об их применении в самопрезентации.

Компетентностный компонент культуры самопрезентации в качестве ключевой характеристики включает способ организации знаний и умений, который обеспечивает эффективность самопрезентации. Под компетентностью в культуре самопрезентации мы понимаем эффективность и конструктивность в решении задач и проблем, связанных с самопрезентацией, на основе знаний и умений (эффективное применение знаний и умений, овладение способами и средствами для результативности самопрезентации). Основное отличие грамотности от компетентности в культуре самопрезентации состоит в том, что грамотный человек знает и понимает, как вести себя, как общаться в разных ситуациях самопрезентации, а компетентный может использовать знания для обеспечения эффективности

процесса самопрезентации в процессе педагогического взаимодействия. При этом ключевой является характеристика, связанная с «эффективностью», поэтому это качественно отличающийся от грамотности компонент культуры.

Ценностно-смысловой компонент составляет внутреннюю основу и важную сущностную характеристику культуры самопрезентации, связанную с направленностью личности. Основным показателем при этом считается значимость самопрезентации для субъекта, ценностное отношение к ней. Значимость самопрезентации определяется на основе совокупности идеалов, убеждений, ценностей, взглядов, позиций, интересов и т. д. Через эти характеристики создается ценностное отношение педагога к процессу, содержанию и результату самопрезентации для повышения ее эффективности в деятельности педагога. Существенное отличие от предыдущего компонента в том, что в ценностно-смысловом компоненте преобладают наиболее сложные элементы структуры самопрезентации (смысловое содержание, ценностные ориентации, позиции личности и т. д.).

Рефлексивно-оценочный компонент культуры самопрезентации представляет собой осмысление целей, процесса и результатов самопрезентации, осознание внутренних изменений, которые происходят в субъекте самопрезентации (самопознание как основа саморегуляции, развития и саморазвития личности в процессе самопрезентации). Рефлексия способствует осмыслению того, что субъект делает в процессе самопрезентации, какие профессионально важные качества проявляет, как осуществляется процесс взаимодействия и т.д. Рефлексия является своеобразным стартом процессов саморазвития, самосовершенствования, поэтому она является обязательным и необходимым компонентом культуры самопрезентации.

Креативный компонент – это готовность педагога к творчеству в процессе самопрезентации и проявление такого творчества. В статье «Психологическая структура самодетерминации как личностно-профессиональной характеристики субъекта педагогической деятельности»

Н.Н. Васягиной, Е.Ю. Почтаревой [12] отмечается, что раскрытию творческого потенциала субъекта педагогической деятельности способствует самодетерминация, она обуславливает личностно-профессиональное развитие педагога, его продуктивность, готовность к самоосуществлению. Творчество может выражаться в способах совершенствования самопрезентации и характеризуется гибкостью, нестандартностью, оригинальностью в процессе самопрезентации. Результатом реализации данного компонента является стремление к творчеству, развитие творческих способностей в процессе самопрезентации.

Выделенные компоненты взаимодействуют, а не существуют отдельно друг от друга. Культура самопрезентации педагога представляет собой целостную совокупность взаимосвязанных компонентов, между которыми существуют многочисленные связи.

Культура самопрезентации педагога реализуется в условиях контекста коммуникационного процесса, куда входят объект, субъект и социальная ситуация общения. В контексте межличностного взаимодействия педагог является субъектом самопрезентации вне зависимости от осознанности своих действий. В процессе общения педагог представляет информацию о себе, которая выражается через его внешний облик, невербальные и вербальные компоненты. При длительном общении в различных ситуациях он начинает содержательнее и глубже раскрывать свой внутренний мир через знания, чувства, образованность, воспитанность и т.д. Таким образом, самопрезентируясь в общении, педагог раскрывает, как правило, вначале внешнюю, а при длительном контакте – свою внутреннюю культуру.

В научной литературе встречаются различные определения внешней и внутренней культуры человека. С точки зрения Л.Е. Балашова, И.И. Кондрашина, В.А. Кондрашова и др., культура человека состоит из внешней и внутренней культуры. Культура – это многогранное понятие, содержащее, по А. Дистервегу, следующие области [26]:

– внешнюю (удовлетворение физических потребностей);

- внутреннюю (духовная жизнь человека);
- общественную (общественная жизнь с учетом культуры данного народа).

Ряд ученых (А. Дистервег, В.И. Полищук и др.) определяют внешнюю культуру как культуру общества, цивилизации и нации, а внутреннюю – как культуру отдельного человека.

В.И. Полищук считает, что с повышением уровня внешней культуры также повышается уровень внутренней культуры человека. Показателем внутренней культуры является внутренняя свобода человека, которая проявляется в противостоянии и противодействии многочисленному воздействию внешних тенденций в жизни [78].

По Л.Е. Балашову, культура человека складывается также из двух составляющих [6]:

- внутренняя культура (знания, умения, чувства);
- внешняя культура (культура поведения, культура общения с людьми).

И.И. Кондрашин в книге «Этикет светского поведения» раскрывает внешнюю и внутреннюю культуру человека следующим образом [46]:

- внутренняя культура – это знания, умения, чувства и навыки, которые являются основой всей жизнедеятельности человека;
- внешняя культура – это стилевые характеристики и манера поведения, проявляющиеся в деятельности человека во время общения и взаимодействия с другими людьми.

В.А. Кондрашов выделяет внутреннюю и внешнюю культуру человека [47]:

- внутренняя культура состоит из нравственных чувств, моральных качеств, ценностных ориентаций и установок на определенные моральные принципы и идеалы;
- внешняя культура поведения человека предполагает наличие знаний о правилах, нормах этикета, их освоение и желание им следовать.

На наш взгляд, достаточно точно внешнюю и внутреннюю

составляющие культуры личности определяет И.И. Кондрашин.

Внешняя и внутренняя стороны культуры личности рассматриваются учеными в различных значениях. Во-первых, в отношении к обществу в целом. Во-вторых, они рассматриваются как составляющие культуры отдельного человека. Мы будем рассматривать внешнюю и внутреннюю стороны культуры отдельного человека.

В культуре самопрезентации как одном из феноменов, характеризующих культуру личности, демонстрируются составляющие внешней культуры человека, такие как имидж, культура общения, культура поведения и т.д. Наряду с этим, в культуру самопрезентации личности входят и её внутренние составляющие, такие как ценностные ориентации, интеллект, образованность, рефлексия и т.д. Для нашего исследования наряду с наличием столь разносторонних характеристик культуры личности было важно выделить внешние и внутренние составляющие культуры самопрезентации педагога.

Для определения внешней и внутренней составляющих культуры самопрезентации педагога, мы проанализировали научную литературу по следующим вопросам:

- содержание самопрезентации, способы и средства ее осуществления (Д. Майерс, В.М. Шепель, И.П. Шкуратова и др.);
- имидж и его связь с самопрезентацией (В.М. Шепель и др.);
- условия для повышения эффективности самопрезентации за счет имиджа (И. Гоффман, В.М. Михайлова, и др.).

Результатами теоретического исследования явились следующие выводы:

- в ходе процесса самопрезентации человек демонстрирует себя с целью расположить к себе собеседника или группу лиц, используя умения публичного выступления, вербальные и невербальные средства, контроль и саморегуляцию Я-информации и культуру поведения. Всё это позволяет создать желаемый образ себя;

– с позиций имиджологии, самопрезентация – один из механизмов формирования и демонстрации имиджа. В имидж входят личностные данные, внешний образ, компетенции, достижения личности, ценности личности, цели, которые определяют содержание, средства и механизмы самопрезентации;

– совокупность демонстрируемых личностных качеств определяется объективными требованиями к личности в соответствии с профессией, социумом и направленности аудитории;

– содержательная сторона самопрезентации личности состоит из умений, знаний, способностей презентуемого и ожиданий и требований аудитории, а также содержания сообщения и средств его трансляции; приемов и способов поведения;

– самопрезентация личности проявляется в ходе общения, в котором презентуемый демонстрирует знания о методах коммуникации и умения ее ведения, может применить средства и способы воздействия на восприятие окружающих его личности;

– при конструировании самопрезентации презентуемому необходимо учитывать знания о профессионально важных качествах, способствующих успешности самопрезентации.

Исходя из вышеприведенных оснований, в культуру самопрезентации личности можно включить:

- умение эффективно представлять себя в различных ситуациях;
- умение привлекать к себе внимание;
- вербальные и невербальные способы и средства представления себя;
- конструирование содержания сообщения в самопрезентации с учетом предъявляемых требований социума, профессии, аудитории;
- способы самоанализа и коррекции содержания самопрезентации;
- знания и умения ведения коммуникации;
- знания и приемы эффективной коммуникации;
- средства и способы воздействия на восприятие окружающими своей

личности;

– знания о профессионально важных качествах, способствующих эффективности самопрезентации.

На основании теоретического анализа культурологической и психолого-педагогической литературы мы выделяем внешние и внутренние составляющие в структуре культуры самопрезентации педагога и исследуем их психологический аспект (Таблица 8) [90, 91, 92].

Таблица 8

Внешние и внутренние составляющие культуры самопрезентации педагога

| Внешние составляющие  | Внутренние составляющие   |
|---|---|
| Внешний вид.<br>Вербальные и невербальные средства общения.<br>Способы воздействия на окружающих в процессе самопрезентации.<br>Приемы общения в самопрезентации. | Ценностное отношение к процессу, содержанию и результату самопрезентации.<br>Принципы и правила конструирования содержания самопрезентации.<br>Знания о средствах и способах самопрезентации.<br>Эмоциональная саморегуляция в процессе самопрезентации.<br>Анализ самопрезентации с точки зрения проявления личностных качеств.<br>Знания о своих профессионально значимых качествах, способствующих эффективности самопрезентации.<br>Проектирование и коррекция целей, содержания самопрезентации. |

От культуры самопрезентации педагога зависят эффективность приема передачи информации, восприятия и понимания в педагогической деятельности. Культура самопрезентации педагога – это эффективный инструмент педагогического взаимодействия, общения и развития педагогического мастерства.

На основании теоретического анализа научной литературы (Л.Д. Демина, Л.С. Колмогорова, О.И. Мотков, И.А. Ральникова и др.) мы выделяем функции культуры самопрезентации, которые раскрывают сущность культуры самопрезентации педагога как составляющей его профессионально-психологической культуры. Основные функции культуры самопрезентации педагога:

1. Репродуктивно-трансляционная функция – сохранение и передача

педагогом личностных и профессиональных достижений в его профессиональной культуре в процессе самопрезентации.

2. Конструктивно-адаптационная функция – обеспечение процесса самопрезентации для эффективного взаимодействия в изменяющихся условиях, взаимопонимания, общения педагога с участниками образовательного процесса, а также гармонизации внешней и внутренней самопрезентационной составляющей культуры педагога в профессиональной деятельности.

3. Регулятивно-корректирующая функция – повышение качества внешних и внутренних составляющих культуры самопрезентации у педагога, способствующих преодолению различных неблагоприятных психических и физических состояний.

4. Проектировочно-ориентационная функция – планирование педагогом процесса самопрезентации через осознанное и осмысленное отношение к ее осуществлению в профессиональной деятельности.

5. Продуктивно-порождающая функция – обеспечение обновления и преобразования самопрезентации педагога с учетом современных технологий и творческого подхода.

6. Коммуникативно-интерактивная функция – обеспечение взаимодействия и организации совместной деятельности педагога и обучающихся, коллег и родителей.

Функции культуры самопрезентации педагога были выделены на основании описанных в работах Л.С. Колмогоровой функций психологической культуры человека.

В Государственной программе Российской Федерации «Развитие образования» до 2025 года по Алтайскому краю и в стране в целом указано, что приоритетом является «развитие кадрового потенциала, способного обеспечить современное содержание образовательного процесса в соответствии с новыми образовательными стандартами». Перед педагогическими вузами ставится задача подготовки педагогических кадров

как «национального потенциала» с активной профессиональной позицией, сформированной ценностно-смысловой профессиональной ориентацией, с раскрытыми социально-значимыми гибкими навыками, способных к систематизации и передаче социокультурного наследия страны подрастающему поколению [18].

Для того чтобы в достаточной мере сформировать культуру самопрезентации у студентов педагогических профилей как «национального потенциала» региона и страны, мы сконструировали структурно-функциональную модель культуры самопрезентации педагога, послужившую в качестве теоретической основы для дальнейшей экспериментальной работы и практической деятельности (Таблица 9).

Таблица 9

Структурно-функциональная модель культуры самопрезентации педагога

| Культура самопрезентации педагога  |                             |                            |   |                         |                              |
|--|-----------------------------|----------------------------|---|-------------------------|------------------------------|
| Функции  |                             |                            |   |                         |                              |
| репродуктивно-трансляционная   | конструктивно-адаптационная | регулятивно-корректирующая | проектировочно-ориентационная   | продуктивно-порождающая | коммуникативно-интерактивная |
| Компоненты   |                             |                            |   |                         |                              |
| когнитивный  | компетентностный            | ценностно-смысловой        | рефлексивно-оценочный   | креативный              |                              |
| Внешние и внутренние составляющие  |                             |                            |   |                         |                              |
| внешние  |                             |                            | внутренние  |                         |                              |
| внешний вид, невербальные/вербальные средства и способы воздействия на окружающих в процессе самопрезентации, приемы общения в самопрезентации |                             |                            | ценностное отношение к процессу, содержанию и результату самопрезентации, принципы и правила конструирования содержания самопрезентации, знания о средствах и способах самопрезентации, способы эмоциональной саморегуляции в процессе самопрезентации, планирование и анализ самопрезентации с точки зрения проявления личностных качеств, знания о своих профессионально значимых качествах, способствующих эффективности самопрезентации, проектирование и коррекция целей, содержания самопрезентации |                         |                              |

Представленная структурно-функциональная модель культуры самопрезентации педагога позволяет системно подойти к организации формирования культуры самопрезентации у студентов педагогических профилей на этапе профессионального обучения в вузе.

Таким образом, культура самопрезентации педагога рассматривается нами в контексте его психологической культуры. Опираясь на работы Л.Д. Деминой, Л.С. Колмогоровой, О.И. Моткова, И.А. Ральниковой, мы выделяем следующие ее функции: репродуктивно-трансляционную, проектировочно-ориентационную, конструктивно-адаптационную, регулятивно-корректирующую, проектировочно-ориентационную, продуктивно-порождающую и коммуникативно-интерактивную. Рассматривая культуру самопрезентации педагога как сложноструктурированное образование, определяем её как составную часть психологической культуры педагога. В нее входит совокупность знаний, умений о самопрезентации и их эффективное применение в педагогическом взаимодействии, выстроенное позитивное отношение к самопрезентации через ценности и смыслы педагога. Она также включает в себя осмысление значимости процесса и результата презентации через рефлексию самопрезентации в педагогической деятельности, проявление творчества в представлении педагогом себя в процессе педагогического взаимодействия. Культура самопрезентации педагога включает в себя совокупность взаимосвязанных сложноструктурированных компонентов:

- когнитивный (знания о процессе самопрезентации, о себе как субъекте самопрезентации и о других людях);
- компетентностный (владение средствами и способами самопрезентации, позволяющими осуществлять эффективную самопрезентацию);
- ценностно-смысловой (ценность и значимость самопрезентации в жизни и в профессиональной деятельности);
- рефлексивно-оценочный (самоанализ и самооценка себя как субъекта самопрезентации);
- креативный (проявление творчества в презентации себя как педагога).

Вслед за И.И. Кондрашиным мы выделяем внешнюю и внутреннюю стороны культуры самопрезентации педагога, что позволяет более четко

структурировать характеристики самопрезентации, эффективно выявлять проблемные зоны в реальном процессе самопрезентации и намечать задачи формирования, развития и саморазвития в области профессионального обучения студентов педагогических профилей.

## ВЫВОДЫ ПО ПЕРВОЙ ГЛАВЕ

В результате проведенного анализа культурологической и психолого-педагогической литературы были сформулированы следующие выводы:

1. Теоретической основой нашего исследования по самопрезентации личности явились работы Р. Баумейстера, Ч. Кули, Г. Мида, О.А. Пикулёвой, А. Стейнхилберга, в которых под самопрезентацией понимается процесс регуляции производимого субъектом впечатления с учетом специфики социальных ситуаций и/или выражения системы представлений о самом себе.

2. Теоретико-методологической основой исследования явились положения системного подхода в понимании культуры человека М.С. Кагана. В исследовании мы придерживались представлений о культуре человека, учащихся с позиций культурно-исторической психологии А.Г. Асмолова, Л.С. Выготского, О.С. Газмана, а также с позиций культурологических представлений о культуре человека Д.С. Лихачева, В.И. Полищука, Л.Е. Балашова, И.И. Кондрашина, В.А. Кондрашова.

3. В исследовании проблемы становления профессиональной культуры педагога мы основывались на работах И.А. Зязюна, М.И. Дьяченко, Л.А. Кандыбовича, В.А. Кан-Калика, А.А. Леонтьева, Л.М. Митиной, А.А. Бодалева, И.Ф. Исаева, А.К. Марковой, А.Б. Орлова, В.А. Слостенина.

4. Культура самопрезентации является частью профессионального становления педагога и характеризует его психологическую культуру. Однако содержание понятия «культура самопрезентации педагога» не нашло отражения в психолого-педагогической литературе. Культура самопрезентации рассматривается нами как составная часть психологической культуры педагога. В нее входит совокупность знаний, умений о самопрезентации и их эффективное применение в педагогическом взаимодействии, выстроенное позитивное отношение к самопрезентации через ценности и смыслы педагога. Она в себя включает осмысление значимости процесса и результата презентации через рефлексию самопрезентации в педагогической деятельности, проявление творчества в

представлении педагогом себя в процессе педагогического взаимодействия.

5. В нашем исследовании культура самопрезентации рассматривалась в контексте подхода в характеристике психологической культуры, представленного в работах Л.С. Колмогоровой. Согласно характеристике структуры психологической культуры, данной Л.С. Колмогоровой, в культуре самопрезентации педагога мы выделили когнитивный, компетентностный, ценностно-смысловой, рефлексивно-оценочный и креативный компоненты.

6. Вслед за И.И. Кондрашиным мы выделяем внешнюю и внутреннюю стороны культуры самопрезентации педагога и исследуем их психологический аспект, что позволяет более четко структурировать характеристики самопрезентации, выявлять проблемные точки в реальном процессе самопрезентации и намечать задачи формирования, развития и саморазвития в области профессионального обучения студентов педагогических профилей.

7. Культура самопрезентации в деятельности педагога способствует пониманию, восприятию, приему и трансляции информации, а также является эффективным инструментом для педагогического взаимодействия, общения и мастерства. Высокий уровень культуры самопрезентации повышает престиж педагогической профессии. Однако в рамках профессионального обучения студентов на сегодняшний день уделяется недостаточно внимания и формированию культуры самопрезентации и таких её составляющих, как знания, умения, способы, ценности, смыслы и творчество.

8. Культура самопрезентации педагога рассматривается нами в контексте его психологической культуры. Опираясь на работы Л.Д. Деминой, Л.С. Колмогоровой, О.И. Моткова, И.А. Ральниковой, мы выделяем следующие её функции: репродуктивно-трансляционную, проектировочно-ориентационную, конструктивно-адаптационную, регулятивно-корректирующую, проектировочно-ориентационную, продуктивно-порождающую и коммуникативно-интерактивную.

9. Теоретической основой нашего исследования является структурно-функциональная модель культуры самопрезентации педагога, в которой раскрываются её функции и структура. Представленная структурно-функциональная модель культуры самопрезентации педагога позволяет системно подойти к организации формирования культуры самопрезентации у студентов в ходе профессионального обучения в вузе.

## **ГЛАВА 2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ КУЛЬТУРЫ САМОПРЕЗЕНТАЦИИ СТУДЕНТОВ НА ЭТАПЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ В ВУЗЕ**

### **2.1. Организация и методы эмпирического исследования**

Результаты теоретической части исследования, представленные в первой главе диссертации, обосновывают необходимость и целесообразность проведения экспериментальной работы по изучению формированию культуры самопрезентации у студентов педагогических профилей в условиях организации управления данным процессом на этапе профессионального обучения в вузе.

Основные задачи эмпирической части исследования:

1. Выявить характеристики представлений студентов педагогического вуза о самопрезентации педагогов разных поколений.
2. Выявить взаимосвязь компонентов культуры самопрезентации и сформированность их у студентов педагогических профилей обучения.
3. Разработать психолого-педагогическую программу по формированию культуры самопрезентации студентов педагогических профилей обучения и апробировать её в условиях деятельности психологического центра вуза.

Экспериментальное исследование проходило на базе Алтайского государственного педагогического университета. В исследовании приняло участие 216 студентов в возрасте от 17 до 23 лет, обучающихся по разным педагогическим профилям подготовки («Начальное образование», «Немецкий язык и английский язык», «Английский язык и немецкий язык», «Физическая культура»).

Эмпирическое исследование осуществлялось с позиций деятельностного подхода (П.Я. Гальперин, А.Н. Леонтьев, Д.Б. Эльконин) в логике формирующего эксперимента и состояло из следующих этапов:

констатирующий, формирующий и контрольный.

Констатирующий этап (2014-2015г.г.). Диагностический инструментальный по выявлению уровня сформированности отдельных компонентов культуры самопрезентации у студентов на констатирующем этапе был создан на основе теоретических представлений о культуре самопрезентации.

На данном этапе были разработаны анкета «Представления студентов о презентации педагогов разных поколений» (Л.С. Колмогорова, Г.Г. Спиридонова) и критериально-ориентированный тест «Грамотность в самопрезентации» (Л.С. Колмогорова, Г.Г. Спиридонова). На основании поставленных задач был проведен отбор методик и проведена диагностика по выявлению исходных показателей компонентов культуры самопрезентации у студентов, а также выявлены представления студентов о самопрезентации педагогов разных поколений. Итоги констатирующего этапа определили необходимость разработать психолого-педагогическую программу по формированию культуры самопрезентации у студентов педагогических профилей и протестировать. В ходе исследования были выделены две группы: экспериментальная и контрольная для – проведения формирующего эксперимента.

Формирующий этап (2015-2017г.г.). На основании анализа научной литературы была разработана психолого-педагогическая программа по формированию культуры самопрезентации у студентов, она была апробирована в условиях деятельности психологического центра вуза. Психолого-педагогическая программа включала в себя три блока: психолого-педагогический тренинг, индивидуальные и групповые консультации, психолого-педагогическое сопровождение учебной работы студентов, осуществляемое через изучаемые дисциплины и педагогическую практику студентов.

В первом блоке для организации групповой формы работы со студентами был разработан психолого-педагогический тренинг «Культура

самопрезентации в профессиональной деятельности педагога». Во втором блоке психолого-педагогической программы в течение учебного года проводились индивидуальные и групповые консультации. Третий блок в себя включал психолого-педагогическое сопровождение учебной работы студентов, осуществляемое через изучаемые дисциплины и педагогическую практику.

Контрольный этап (2017-2019г.г.). Произведена итоговая диагностика в экспериментальной и контрольной группах, обработка, анализ и обобщение полученных результатов в ходе исследования. Определена эффективность психолого-педагогической программы по формированию культуры самопрезентации у студентов педагогических профилей в условиях деятельности психологического центра вуза.

Для решения поставленных задач и подтверждения гипотезы исследования были определены методы по следующим блокам:

– эмпирические методы, включающие методики изучения культуры самопрезентации: анкета «Представления студентов о презентации педагогов разных поколений» (Л.С. Колмогорова, Г.Г. Спиридонова); метод контент-анализа сочинения на тему «Педагог XXI века»; критериально-ориентированный тест «Грамотность в самопрезентации» (Л.С. Колмогорова, Г.Г. Спиридонова); шкала самомониторинга (М. Снайдер); шкала измерения тактик самопрезентации (С.-Ж. Ли, Б. Куигли и др.); шкала перфекционистской самопрезентации П. Хьюитта; опросник терминальных ценностей (И.Г. Сенин); методика определения уровня сформированности педагогической рефлексии (Е.Е. Рукавишников); методика исследования самооотношения (С.Р. Панталеев).

– методы математико-статистической обработки данных: W-критерий Шапиро-Уилка, корреляционный анализ К. Пирсона, t-критерий Стьюдента, моделирование структурными уравнениями (SEM). Расчет статистической значимости данных проводился с использованием пакета прикладных

компьютерных программ универсальной обработки табличных данных MicrosoftExcelXP и SPSS 17.0 for Windows.

Обратимся к описанию методик, которые использовались в исследовании.

Анкета «Представления студентов о презентации педагогов разных поколений» (Л.С. Колмогорова, Г.Г. Спиридонова) [92]. Данная анкета предназначена для выявления представлений современных студентов о самопрезентации педагогов старшего и молодого поколения, а также о внешних и внутренних характеристиках, которые они используют для презентации себя (Приложение 1). Анкета состоит из 11 утверждений-вопросов, на которые необходимо дать краткий ответ.

Метод контент-анализ сочинения на тему «Педагог XXI века» [92]. Студентам предлагалось написать сочинение на тему «Педагог XXI века» с целью выявления мнений студентов о характеристиках самопрезентации педагогов XXI века.

Критериально-ориентированный тест «Грамотность в самопрезентации» (Л.С. Колмогорова, Г.Г. Спиридонова) [91]. Критериально-ориентированный тест был разработан для выявления знаний о самопрезентации у студентов. Тест состоит из 20 заданий, которые раскрывают знания, умения и навыки о каком-либо аспекте самопрезентации (Приложение 2). Утверждения были составлены на основе изучения исходных представлений о том, какими базовыми знаниями о самопрезентации должен обладать педагог. Было проведено тестирование среди 380 первокурсников и выпускников-студентов разных направлений педагогической подготовки в Алтайском государственном педагогическом университете. При обработке полученных результатов нами использовался метод экспертных оценок. По итогам исследования мы разработали три уровня грамотности в самопрезентации.

Шкала самомониторинга (М. Снайдер) [130]. Шкала предназначена для диагностики индивидуальных характеристик личности для управления

впечатлением во время общения с окружающими. Этот вариант опросника мы использовали в нашем исследовании для диагностики компетентностного компонента культуры самопрезентации у студентов (Приложение 3).

Шкала измерения тактик самопрезентации (С.-Ж. Ли, Б. Куигли и др.) в модификации О.А. Пикулевой [76]. На российской выборке данная методика модифицирована О.А. Пикулевой. Этот вариант опросника использован в нашем исследовании для диагностики компетентностного компонента культуры самопрезентации у студентов (Приложение 4).

Шкала перфекционистской самопрезентации (П. Хьюитт) в адаптации А.А. Золотаревой [33]. На российской выборке данная методика адаптирована А.А. Золотаревой. Этот вариант опросника использован в нашем исследовании для диагностики рефлексивно-оценочного компонента (Приложение 5).

Опросник терминальных ценностей (И.Г. Сенин) [83]. Опросник использовался нами для диагностики ценностно-смыслового компонента культуры самопрезентации у студентов (Приложение 6).

Методика определения уровня сформированности педагогической рефлексии (Е.Е. Рукавишников) [54]. Методика предназначена для оценки развитости рефлексивных умений как профессионально важных составляющих педагога. В нашем исследовании данная методика применялась для диагностики рефлексивно-оценочного компонента культуры самопрезентации у студентов (Приложение 7).

Методика исследования самоотношения (С.Р. Пантеев) [65]. Методика направлена на выявление самоотношения личности и отдельных его компонентов (Приложение 8). В нашем исследовании данная методика была предназначена для диагностики рефлексивно-оценочного и частично ценностно-смыслового компонентов культуры самопрезентации у студентов.

На констатирующем этапе исследования участие принимали студенты ФГБОУ ВО «Алтайский государственный педагогический университет», первого и второго курсов, обучающиеся на разных педагогических профилях

подготовки («Начальное образование», «Немецкий язык и английский язык», «Английский язык и немецкий язык», «Физическая культура»).

## **2.2. Результаты эмпирического исследования культуры самопрезентации студентов первокурсников на этапе профессионального обучения в вузе**

На констатирующем этапе эксперимента с помощью вышеописанных методов и методик были получены первые исходные данные культуры самопрезентации студентов на этапе профессионального обучения в вузе.

Для выявления исходных представлений о самопрезентации у студентов нами было проведено анкетирование и контент-анализ их сочинений, направленные на выявление представлений о самопрезентации педагогов старшего и младшего поколений и о внешних и внутренних характеристиках презентации себя.

В рамках психолого-педагогической науки недостаточно раскрыты представления студентов о самопрезентации педагога. Мы считаем, что эти представления важно рассмотреть, так как необходимо учитывать приоритеты обучающихся, возрастные различия преподавателей и студентов, а также современные тенденции профессионального обучения студентов педагогических профилей. Наше исследование явилось основой для организации работы по формированию культуры самопрезентации у студентов на базе Центра психологического и социального здоровья молодежи Алтайского государственного педагогического университета.

Для определения представлений студентов мы разработали анкету «Представления студентов о презентации педагогов разных поколений» (Л.С. Колмогорова, Г.Г. Спиридонова) (Приложение 1), которая направлена на выявление мнений студентов о самопрезентации педагогов старшего и молодого поколений и её внешних и внутренних характеристиках. Также в рамках исследования респонденты писали сочинение на тему «Педагог XXI века». Результаты представлены в Таблице 10.

Количественный анализ представлений студентов о самопрезентации педагога

| Метод                                   | Контент-анализ сочинений         |                                  | Анкетирование                                      |      |
|---|----------------------------------|----------------------------------|--|------|
|   | Характеристики самопрезентации   | %                                | Характеристики самопрезентации                     | %    |
| Внешняя составляющая самопрезентации    | эстетичность                     | 48,6                             | умение проявить свои положительные качества в речи | 48,6 |
|   | коммуникативность                | 67,6                             | грамотность речи                                   | 71,6 |
|   | грамотность речи                 | 42,6                             | форма подачи себя                                  | 63,4 |
|   | современность в манерах и одежде | 45,3                             | манера поведения                                   | 60,6 |
|   | физическая активность            | 33,8                             | внешний вид  | 52,8 |
|   |                                  |                                  | умение проявлять свои эмоции                       | 47,7 |
|   |                                  |                                  | манера общения                                     | 44,4 |
|   |                                  |                                  | презентабельность                                  | 41,7 |
|   |                                  |                                  | опрятность   | 40,7 |
|   |                                  |                                  | мимика   | 38,9 |
|   |                                  |                                  | лаконичность речи                                  | 36,6 |
|   |                                  |                                  | создание общего мнения о себе в обществе           | 30,6 |
|   |                                  |                                  | создание благоприятного впечатления на собеседника | 26,8 |
| Внутренняя составляющая самопрезентации |                                  |                                  | актерское мастерство                               | 22,7 |
|   | образованность                   | 71,8                             | образованность                                     | 72,7 |
|   | развитость                       | 64,8                             | опыт   | 77,8 |
|   | самосовершенствование            | 63,9                             | воспитанность                                      | 70,8 |
|   | ответственность                  | 60,6                             | добродетельность                                   | 66,7 |
|   | культурность                     | 56,9                             | самосознание                                       | 60,6 |
|   | эрудированность                  | 53,7                             | знания   | 57,9 |
|   | уверенность                      | 47,7                             | открытость   | 56,9 |
|   | дисциплинированность             | 44,4                             | скромность   | 55,6 |
|   | уравновешенность                 | 40,3                             | спокойствие  | 52,8 |
|   | психическая активность           | 38,9                             | навыки   | 50,9 |
|   | самоуверенность                  | 36,6                             | жизненные принципы                                 | 47,7 |
|   | мобильность                      | 35,6                             | уверенность  | 46,8 |
|   | внимательность                   | 33,8                             | умение слушать                                     | 44,4 |
|   | уважительность                   | 32,8                             | жизненная позиция                                  | 42,6 |
|   | добросовестность                 | 30,6                             | самооценка   | 40,7 |
| современность менталитета               | 63,4                             | самокритика                      | 33,8   |      |
| просвещенность                          | 51,8                             | умение расположить к себе других | 31,9   |      |

Результаты контент-анализа сочинений показали, что наиболее значимые характеристики самопрезентации педагога, по мнению студентов, следующие (Таблица 10): внешняя составляющая самопрезентации

(коммуникативность, современность в манерах и в одежде, эстетичность, физическая активность); внутренняя составляющая самопрезентации (образованность, развитость, самосовершенствование, дисциплинированность, уравновешенность, современность менталитета, ответственность, культурность, эрудированность, просвещенность, уверенность, уважительность, внимательность, добросовестность, психическая активность, самоуверенность, мобильность). По результатам контент-анализа сочинений выражено преимущественное преобладание внутренних характеристик самопрезентации педагога над внешними.

Среди ответов студентов на вопросы анкеты к внутренней составляющей культуры самопрезентации с наиболее высоким показателем относятся характеристики педагога, связанные с (Таблица 10): опытом, образованностью, воспитанностью, доброжелательностью, самосознанием, знаниями, открытостью, скромностью, спокойствием, навыками, жизненными принципами, уверенностью. Среди внешних составляющих культуры самопрезентации педагога наиболее высокий процент выявлен у таких характеристик, как (Таблица 10): грамотность речи, форма подачи себя, манера поведения, внешний вид, умение проявить свои положительные качества в речи, умение проявлять свои эмоции.

Данные показали, что наиболее значимыми для студентов являются внутренние составляющие самопрезентации педагога, чем внешние (Таблица 10).

Преподаватели и студенты – представители разных поколений, поэтому для их взаимопонимания важно исследовать представления студентов о самопрезентации педагогов старшего и молодого поколений. В ходе исследования было важным проследить, как студенты понимают эти различия, и мы в анкету включили вопрос об отличиях в самопрезентации педагогов старшего и молодого поколения. По ответам студентов, к внешней составляющей самопрезентации педагогов молодого поколения относятся: вульгарность (47,7%), нестрогий стиль (42,6%), неграмотность речи (28,7%),

яркие краски во внешнем виде (26,8%). Внутренние составляющие самопрезентации: открытость (63,9%), свобода и раскованность в общении (13,4%).

В отличиях самопрезентации педагогов старшего и молодого поколений студенты чаще отмечают внешние составляющие, нежели внутренние. Среди выделенных характеристик самопрезентации педагогов молодого поколения студенты чаще отмечают негативные, чем позитивные. К позитивным характеристикам относят свободу и раскованность в общении, а также открытость, что, безусловно, может способствовать эффективному взаимодействию педагога со студентами в образовательном процессе.

В ходе проведения исследования были выявлены затруднения, с которыми сталкиваются студенты в процессе профессиональной подготовки. Будущие педагоги отмечали, что боятся оказаться смешными, непонятыми, а также во время публичных выступлений они испытывают неуверенность, не умеют удерживать внимание аудитории и контролировать невербальные компоненты общения. Из анкет следует, что студенты испытывают затруднения в эмоциональной саморегуляции.

Таким образом, выявленные представления студентов о самопрезентации педагогов разных поколений являются основными составляющими, которые сформировались у них в ходе коммуникации с преподавателями. Преподавателям для создания позитивного образа в ходе подготовки квалифицированных специалистов стоит учитывать как внешние, так и внутренние составляющие самопрезентации выделенных студентами. На основе изучения исходных представлений о том, какой самопрезентация должна быть у педагогов, а также выявленных проблем с самопрезентацией у студентов, нами было обосновано и разработано содержание формирующего эксперимента.

Для выявления когнитивного компонента культуры самопрезентации студентов был проведен критериально-ориентированный тест «Грамотность в самопрезентации» (Л.С. Колмогорова, Г.Г. Спиридонова) (Приложение 2),

который направлен на выявление знаний о самопрезентации у студентов. Результаты представлены в Таблице 11.

Таблица 11

Уровень грамотности студентов в самопрезентации

| Уровень грамотности | Количество человек | %    |
|---------------------|--------------------|------|
| Высокий уровень     | 23                 | 10,7 |
| Средний уровень     | 24                 | 11,1 |
| Низкий уровень      | 169                | 78,2 |

Анализ полученных данных об испытуемых из 100% (216 чел.) позволил выявить у 10,7% (23 чел.) высокий уровень, у 11,1% (24 чел.) – средний уровень, а для 78,2% (169 чел.) низкий уровень грамотности в самопрезентации. Можно сказать, что по отдельным вопросам студенты недостаточно уделяют внимания знаниям, на основе которых строится процесс самопрезентации. Поэтому в дальнейшей работе мы будем уделять внимание знаниям, умениям, на основе которых строится процесс самопрезентации, средствам и способам построения самопрезентации в общении. Повышение грамотности в области самопрезентации возможно осуществлять как в учебном процессе, так и в рамках психолого-педагогической поддержки студентов через деятельность психологической службы.

С целью выявления компетентностного компонента культуры самопрезентации студентов мы использовали «Шкалу самомониторинга (М. Снайдер)». Полученные результаты представлены в Таблице 12.

Таблица 12

Уровень самомониторинга в самопрезентации у студентов

| Уровень самомониторинга | Количество человек | %    |
|-------------------------|--------------------|------|
| Высокий уровень         | 23                 | 10,7 |
| Средний уровень         | 99                 | 45,8 |
| Низкий уровень          | 94                 | 43,5 |

Анализ результатов свидетельствует, что высокий уровень

самомониторинга характерен для 10,7% (23 чел.) студентов. Такие студенты чувствительны к экспрессивным реакциям, они лучше учитывают специфику социальной ситуации и осуществляют контроль по управлению собственной вербальной и невербальной самопрезентацией.

Низкий уровень самомониторинга у 43,5% (94 чел.) студентов. Студентам с низким уровнем самомониторинга свойственна внимательность к социальной информации, они являются менее гибкими в демонстрации разных форм экспрессивного поведения. Их поведение управляется – в функциональном смысле – внутренним эмоциональным состоянием. Они выражают себя так, как чувствуют, их поведение не реализуется в самопрезентации, созданной соответственно в конкретной ситуации.

У студентов из 100% (216 чел.) выявлен у 10,7% (23 чел.) высокий уровень и у 45,8% (99 чел.) – средний уровень самомониторинга. Из общего числа студентов у 43,5% (94 чел.) – низкий уровень самомониторинга. Это указывает на то, что значительная часть студентов испытывает затруднения в самопрезентации. При проведении работы со студентами следует уделять больше внимания способам и средствам самопрезентации, которые будут способствовать выразительности, яркости самопрезентации в конкретной ситуации.

Для выявления компетентностного компонента культуры самопрезентации у студентов мы также использовали «Шкалу измерения тактик самопрезентации» (С.-Ж. Ли, Б. Куигли и др.) в модификации О.А. Пикулевой [76]. Полученные результаты представлены в Таблице 13.

## Уровень тактик самопрезентации у студентов

| Тактики самопрезентации                            | Уровень     |      |             |      |             |      |
|--|-------------|------|-------------|------|-------------|------|
|  | высокий     |      | средний     |      | низкий      |      |
|  | кол-во чел. | %    | кол-во чел. | %    | кол-во чел. | %    |
| Оправдание с отрицанием ответственности (З)        | 25          | 11,6 | 121         | 56   | 73          | 33,8 |
| Оправдание с принятием на себя ответственности (З) | 34          | 15,7 | 123         | 56,9 | 59          | 27,3 |
| Отречение (З)                                      | 30          | 13,9 | 134         | 62   | 52          | 24,1 |
| Препятствие самому себе (З)                        | 25          | 11,6 | 114         | 52,8 | 77          | 35,6 |
| Извинение (З)                                      | 40          | 18,5 | 76          | 35,2 | 100         | 46,3 |
| Желание/старание понравиться (А)                   | 36          | 16,7 | 130         | 60,2 | 50          | 23,1 |
| Запугивание (А)                                    | 32          | 14,8 | 68          | 31,5 | 116         | 53,7 |
| Просьба/мольба (А)                                 | 31          | 14,4 | 97          | 44,9 | 88          | 40,7 |
| Приписывание себе достижений (А)                   | 8           | 3,7  | 158         | 73,2 | 50          | 23,1 |
| Преувеличение своих достижений (А)                 | 12          | 5,6  | 49          | 22,7 | 155         | 71,7 |
| Негативная оценка других/проклинание (А)           | 31          | 14,4 | 71          | 32,9 | 114         | 52,8 |
| Примероносительство (А)                            | 20          | 9,3  | 100         | 46,3 | 96          | 44,4 |

Условные обозначения

(З) – защитные тактики

(А) – ассертивные тактики

По полученным данным в процессе взаимодействия и общения студенты используют весь спектр различных тактик самопрезентации. Так, по тактике «Оправдание с отрицанием ответственности» выявлен у 11,6% (25 чел.) – высокий уровень, у 56% (121 чел.) – средний уровень и 33,8% (73 чел.) низкий уровень студентов. Данная тактика характеризует степень применения студентами вербальные утверждения/заявления, которые отрицают ответственность за негативные поступки или события.

В тактике «Оправдание с принятием на себя ответственности» выявлен у 15,7% (34 чел.) – высокий уровень, у 56,9% (123 чел.) – средний уровень и 27,3% (59 чел.) низкий уровень студентов. Данная тактика свидетельствует, насколько студенты обеспечивают себя объясняющими причинами их негативного поведения, чтобы его признали как оправданное и они приняли лишь малую степень ответственности за него.

Данные по тактике «Отречение» свидетельствуют, что у 13,9% (30 чел.) студентов высокий уровень, у 62% (134 чел.) – средний уровень и у 24,1% (52 чел.) – низкий уровень. Это говорит о частоте применения студентами в самопрезентации выражений, которые раскрывают объяснение причин их поведения при затруднительном или неприятном положении.

По тактике «Препятствие самому себе» выявлен у 11,6% (25 чел.) студентов высокий уровень, у 52,8% (114 чел.) средний уровень и у 35,6% (77 чел.). Тактика «Препятствование самому себе» свидетельствует о степени присутствия у студентов препятствий (помех), мешающих быть успешными в общении.

В тактике «Извинение» выявлен у 18,5% (40 чел.) студентов высокий уровень, у 35,2% (76 чел.) – средний уровень и у 46,3% (100 чел.) низкий уровень. Эти данные говорят о степени готовности принятия ответственности за причинённые обиду и вред, которые выражаются в раскаянии и чувстве вины в общении с окружающими.

Данные тактики «Желание/старание понравиться» свидетельствуют, что у 16,7% (36 чел.) – высокий уровень, у 60,2% (130 чел.) – средний уровень и у 23,1% (50 чел.) низкий уровень студентов. Данные по тактике свидетельствуют о степени применения студентами в своем общении действий и поступков, которые проявляются для вызова симпатии к себе у окружающих таким образом, чтобы они могли получить пользу от них.

По тактике «Запугивание» выявлен у 14,8% (32 чел.) студентов высокий уровень, у 31,5% (68 чел.) – средний уровень и у 53,7% (116 чел.) – низкий уровень. Данные по тактике говорят о степени выраженности у студентов действий по созданию их образа как опасного и сильного человека по сравнению с другими. Данная тактика применяется, для того чтобы вызвать страх у собеседника и усилить результативность угроз.

В тактике «Просьба/мольба» выявлен у 14,4% (31 чел.) студентов высокий уровень, у 44,9% (97 чел.) – средний уровень и у 40,7% (88 чел.) преобладает низкий уровень. Данная тактика говорит о степени

проектирования студентами себя как слабыми, чтобы просить помощь у партнеров по общению.

Данные по тактике «Приписывание себе достижений» свидетельствуют, что у 3,7% (8 чел.) студентов высокий уровень, у 73,2% (158 чел.) выражен средний уровень, а у 23,1% (50 чел.) – низкий уровень. Применение данной тактики в общении говорит о том, что студенты презентуют себя как субъектов, которые имеют позитивные достижения и им можно доверять, но на самом деле этого может не быть.

По тактике «Преувеличение своих достижений» выявлен у 5,6% (12 чел.) студентов высокий уровень, 22,7% (49 чел.) студента имеют средний уровень, а у 71,7% (155 чел.) – низкий уровень. Данная тактика говорит о степени владения убеждением, что их поведение более позитивное, чем в реальности.

В тактике «Негативная оценка других/проклинание» выявлен у 14,4% (31 чел.) студентов высокий уровень, 32,9% (71 чел.) выражен средний уровень и у 52,8% (114 чел.) преобладает низкий уровень. Из данных по тактике можно сказать о частоте проявлении студентами поведения, которое предназначено для демонстрации высказываний негативных оценок по отношению к другим людям, с которыми они общаются.

Данные по тактике «Примероносительство» свидетельствуют, что у 9,3% (20 чел.) студентов высокий уровень, 46,3% (100 чел.) студента имеют средний уровень и 44,4% (96 чел.) – низкий уровень. Данные по тактике свидетельствуют о частоте ее применения студентами для того, чтобы вызвать уважение, подражание или восхищение у других.

Исходя из полученных данных по тактикам самопрезентации студентов, можно сказать, что будущие педагоги используют в своем взаимодействии и общении весь спектр тактик самопрезентации как защитного, так и ассертивного типов. Для более полного применения той или иной тактики самопрезентации студентами в своей жизнедеятельности мы использовали авторскую классификацию стратегий и тактик самопрезентации, созданную

О.А. Пикулёвой (Таблица 14) [76].

Таблица 14

## Стратегии и уровни тактик самопрезентации студентов

| №  | Стратегия самопрезентации   | Шкала тактик самопрезентации  | Уровень     |      |             |      |             |      |
|----|---|---|-------------|------|-------------|------|-------------|------|
|    |   |   | высокий     |      | средний     |      | низкий      |      |
|    |   |   | кол-во чел. | %    | кол-во чел. | %    | кол-во чел. | %    |
| 1. | Уклонение (стратегия выделена по признаку «ухаживание от ответственности и избегание реальных действий»).                             | Оправдание с отрицанием ответственности (З) – вербальные заявления субъекта, отрицающие ответственность за негативные поступки и события (по типу «Я этого не делал»).  | 25          | 11,6 | 121         | 56   | 73          | 33,8 |
|    |   | Препятствие самому себе (З) – ссылка на внешние препятствия/помехи как причины своих неудач, для предотвращения нежелательных выводов у субъекта самопрезентации насчет его (субъекта) недостатков (обычно ссылки на слабое здоровье, болезни, чрезмерные общественные нагрузки и т.п.).                      | 25          | 11,6 | 114         | 52,8 | 77          | 35,6 |
|    |   | Отречение (З) – вербальное объяснение субъектом причин поведения прежде, чем затруднительное или неприятное положение произойдет (для предотвращения обвинений)   | 30          | 13,9 | 134         | 62   | 52          | 24,1 |
| 2. | Аттрактивное поведение (стратегия выделена по признаку «поведение, вызывающее благоприятное впечатление о субъекте самопрезентации»). | Извинение (З) – признание ответственности за любые обиды, вред, нанесенные субъектом другим, или за негативные поступки. Вербальные и невербальные выражения раскаяния и вины (часто проявляется как норма вежливости).   | 40          | 18,5 | 76          | 35,2 | 100         | 46,3 |
|    |   | Желание/старание понравиться (А) – действия и поступки с целью вызвать у окружающих симпатии к субъекту, часто для получения определенной пользы от этого (тактика может принимать форму лести, конформности, возвышения других, оказание услуг, делания подарков и т.п.).                                    | 36          | 16,6 | 130         | 60,2 | 50          | 23,1 |
|    |   | Примероносительство (А) – поведение, предъявляемое субъектом как моральное и привлекательное, возвышающее уважение и подражание и/или восхищение (обычно это принципиальность в вопросах нравственности и морали, самоотверженное отношение к работе и т.п.; высшая форма проявления этой тактики - героизм). | 20          | 9,3  | 100         | 46,3 | 96          | 44,4 |

|    |  |  |    |      |     |      |     |      |
|----|--|--|----|------|-----|------|-----|------|
| 3. | Самовозвышение (стратегия выделена по признаку «демонстрация высокой самооценки и доминирования»). | Оправдание с принятием на себя ответственности (З) – приведение оправдывающих и одобряемых другими причин для объяснения негативно воспринимаемого поведения и принятие ответственности за него (по типу «на моем месте вы сделали бы то же самое»). | 34 | 15,7 | 123 | 56,9 | 59  | 27,3 |
|    |  | Приписывание себе достижений (А) – заявления субъекта о своих достоинствах и достижениях.  | 8  | 3,7  | 158 | 73,2 | 50  | 23,1 |
|    |  | Преувеличение своих достижений (А) – убеждение субъектом в том, что результаты деятельности являются более позитивными, чем они являются в действительности.   | 12 | 5,6  | 49  | 22,7 | 155 | 71,7 |
| 4. | Самоприживание (стратегия выделена по признаку «демонстрация слабости»).                           | Просьба/мольба (А) – демонстрация общей беспомощности, слабости и зависимости в целях получения помощи и др.   | 31 | 14,4 | 97  | 44,9 | 88  | 40,7 |
| 5. | Словное влияние (стратегия выделена по признаку «демонстрация силы и статуса»).                    | Запугивание (А) – высказывание угроз с целью возбуждения страха у объекта самопрезентации (тактика используется для проектирования тождественности субъекта кого-то, кто силен и опасен).  | 32 | 14,8 | 68  | 31,5 | 116 | 53,7 |
|    |  | Негативная оценка других/проклинание (А) – высказывание негативных и критических оценок в адрес других людей или групп, с которыми эти люди ассоциируются.   | 31 | 14,4 | 81  | 37,5 | 77  | 35,6 |

Условные обозначения

(А) – тактика ассертивного типа самопрезентации

(Б) – тактика защитного типа самопрезентации

Для стратегии «Уклонение» характерны тактики защитного типа самопрезентации (Таблица 14): «Оправдание с отрицанием ответственности», «Препятствование самому себе», «Отречение». Так, по тактике «Оправдание с отрицанием ответственности» выявлен у 11,6% (25 чел.) студентов высокий уровень, у 56% (121 чел.) средний уровень, для 33,8% (73 чел.) характерен низкий уровень. По тактике «Препятствование самому себе» выявлен у 11,6% (25 чел.) студентов высокий уровень, у 65,3% (141 чел.) средний уровень, а для 34,7% (75 чел.) характерен низкий уровень. Для тактики «Отречение» высокий уровень выявлен у 13,9% (30 чел.), средний уровень имеют 62% (134 чел.), низкий уровень у 24,1% (52 чел.) студентов.

Стратегия «Аттрактивное поведение» включает в себя тактики как защитного, так и ассертивного типов самопрезентации: «Извинение», «Желание/старание понравиться», «Примероносительство». По тактике защитного типа самопрезентации «Извинение» выявлен у 18,5% (40 чел.) студентов высокий уровень, у 35,2% (76 чел.) – средний уровень, низкий уровень характерен для 46,3% (100 чел.). Для ассертивного типа самопрезентации по тактике «Желание/старание понравиться» выявлен у 16,6% (36 чел.) студентов выявлен высокий уровень, средний уровень у 60,2% (130 чел.), для 23,1% (50 чел.) характерен низкий уровень. По тактике защитного типа самопрезентации «Примероносительство» высокий уровень выявлен у 9,3% (20 чел.) студентов, у 46,3% (100 чел.) – средний уровень и у 44,4% (96 чел.) – низкий уровень.

Для стратегии «Самовозвышение» также характерны тактики защитного и ассертивного типов самопрезентации: «Оправдание с принятием ответственности на себя», «Приписывание себе достижений», «Преувеличение своих достижений». Тактика «Оправдание с принятием ответственности на себя» относится к защитному типу самопрезентации. По данной тактике высокий уровень выявлен у 15,7% (34 чел.) студентов, средний уровень имеют 56,9% (123 чел.), низкий уровень представлен у 27,3% (59 чел.). Тактики ассертивного типа самопрезентации «Приписывание себе достижений» высокий уровень выявлен у 3,7% (8 чел.) студентов, 73,2% (158 чел.) средний уровень, низкий уровень выявлен у 23,1% (50 чел.). По тактике ассертивного типа самопрезентации «Преувеличение своих достижений» выявлен у 5,6% (12 чел.) студентов высокий уровень, 22,7% (49 чел.) средний уровень и низкий уровень у 71,7% (155 чел.).

Стратегия «Самопринижение» включает в себя тактику ассертивного типа самопрезентации «Просьба/мольба». По данной тактике высокий уровень выявлен у 14,4% (31 чел.) студентов, средний уровень у 44,9% (97 чел.), низкий уровень – у 40,7% (88 чел.).

Стратегии «Силовое влияние» соответствуют тактики ассертивного

типа самопрезентации: «Запугивание» и «Негативная оценка других/проклинание». По тактике «Запугивание» высокий уровень у 14,8% (32 чел.) студентов, у 31,5% (68 чел.) – средний уровень и у 53,7% (116 чел.) – низкий уровень. По тактике «Негативная оценка других/проклинание» высокий уровень отмечается у 14,4% (31 чел.) студентов, у 32,9% (71 чел.) – средний уровень и низкий уровень у 35,6% (77 чел.).

Полученные результаты исследования свидетельствуют о том, что в процессе взаимодействия и общения студенты используют весь спектр тактик и стратегий поведения. Это подтверждает, что поведение студентов носит разнообразный характер предъявления себя как субъектов самопрезентации. Однако, исходя из полученных данных, мы считаем, что необходимо проводить работу со студентами для совершенствования знаний о стратегиях и тактиках самопрезентации как о средствах управления самопрезентацией в общении, во взаимодействии для достижения наилучшего результата.

Для диагностики рефлексивно-оценочного компонента культуры самопрезентации студентов мы использовали методику «Шкала перфекционистской самопрезентации (П. Хьюитт) в адаптации А.А. Золотаревой [33]. Результаты представлены в Таблице 15.

Таблица 15

#### Характеристика перфекционистской самопрезентации у студентов

| Наименование субшкал                                  | Балл        |      |             |      |             |      |
|---|-------------|------|-------------|------|-------------|------|
|   | высокий     |      | средний     |      | низкий      |      |
|   | кол-во чел. | %    | кол-во чел. | %    | кол-во чел. | %    |
| Субшкала «Демонстрация совершенства»                  | 23          | 10,6 | 112         | 51,9 | 81          | 35,7 |
| Субшкала «Поведенческое не проявление несовершенства» | 119         | 55,1 | 75          | 34,7 | 22          | 10,2 |
| Субшкала «Вербальное не проявление несовершенства»    | 115         | 53,2 | 74          | 34,3 | 27          | 12,5 |

Результаты, полученные по субшкале «Демонстрация совершенства», свидетельствуют, что у 10,6% (23 чел.) студентов высокий балл, для 51,9% (112 чел.) характерен средний балл, а у 35,7% (81 чел.) – низкий балл.

По данным субшкалы «Поведенческое неприятие совершенства», для 55,1% (119 чел.) студентов характерен высокий балл, у 34,7% (75 чел.) – средний балл и у 10,2% (22 чел.) – низкий балл.

Данные по субшкале «Вербальное неприятие совершенства» показывают, что у 53,2% (115 чел.) студентов высокий балл. Средний балл у 34,3% (74 чел.) студентов. Низкий балл характерен для 12,5% (27 чел.) студентов.

Результаты диагностики феномена перфекционистской самопрезентации у студентов констатируют, что наиболее высокий балл по субшкалам «Вербальное неприятие совершенства» и «Поведенческое неприятие несовершенства». Это свидетельствует о склонности студентов к избеганию ситуаций, в которых их недостатки могут стать мишенью для общественного осуждения, а также о стремлении проявлять себя в общении с другими таким образом, чтобы скрыть свои недостатки от других.

В своей работе мы будем уделять больше внимания самопринятию студентов, а именно принятию студентами себя такими, какие они есть. Работа со студентами будет направлена и на преодоление страха перед публикой.

Для исследования ценностно-смыслового компонента культуры самопрезентации будущих педагогов нами использовался опросник терминальных ценностей (И.Г. Сенин). Результаты представлены в Таблице 16.

## Выраженность терминальных ценностей у студентов

| Терминальные ценности                   | Уровень     |      |             |       |             |       |
|---|-------------|------|-------------|-------|-------------|-------|
|   | высокий     |      | средний     |       | низкий      |       |
|   | кол-во чел. | %    | кол-во чел. | %     | кол-во чел. | %     |
| Собственный престиж                     | 30          | 13,9 | 93          | 43,05 | 93          | 43,05 |
| Высокое материальное положение          | 110         | 50,9 | 89          | 41,2  | 17          | 7,9   |
| Креативность                            | 31          | 14,4 | 92          | 42,6  | 93          | 43,1  |
| Активные социальные контакты            | 15          | 6,9  | 139         | 64,4  | 62          | 28,7  |
| Развитие себя                           | 29          | 13,4 | 173         | 80,1  | 14          | 6,5   |
| Достижения                              | 108         | 50   | 64          | 29,7  | 44          | 20,4  |
| Духовное удовлетворение                 | 61          | 28,2 | 108         | 50    | 47          | 21,8  |
| Сохранение собственной индивидуальности | 63          | 29,2 | 105         | 48,6  | 48          | 22,2  |

Полученные результаты по данным терминальных ценностей у студентов разнородны. По ценности «Собственный престиж» выявлен у 13,9% (30 чел.) студентов высокий уровень. Данный показатель свидетельствует о стремлении студентов к получению уважения, признания и одобрения со стороны других лиц, которые наиболее значимы для них. Такие студенты испытывают зависимость от мнения окружающих о себе.

Низкий уровень выявлен у 43,05% (93 чел.) студентов. Такой показатель отражает равнодушное отношение студентов к признанию и одобрению своего поведения со стороны окружающих. Для испытуемых характерно в своих решениях, взглядах и мнениях ориентироваться на собственные жизненные позиции.

В ценности «Собственный престиж» у 13,9% (30 чел.) студентов высокий уровень, для 43,05% (93 чел.) характерен средний уровень, а у 43,05% (93 чел.) – низкий уровень. Из общего числа испытуемых по терминальной ценности «Собственный престиж» у студентов преобладает низкий уровень. Это говорит о том, что студенты уделяют недостаточно внимания своему поведению, для них характерно безразличное отношение к социальному одобрению своего поведения. При проведении работы

необходимо уделять больше внимания повышению значимости своей самопрезентации у студентов во взаимодействии с окружающими.

Данные по ценности «Высокое материальное положение» свидетельствуют о том, что у 50,9% (110 чел.) студентов высокий уровень. Высокий уровень отражает наличие у студентов стремления к материальному благосостоянию. Такие люди убеждены в том, что материальный достаток является основным условием жизненного благополучия. Высокий уровень материального положения этим людям помогает развивать чувство собственной значимости и повышать самооценку.

У 7,9% (110 чел.) студентов низкий уровень. Это свидетельствует о неважности того, что связано с материальным достатком. Такие студенты считают, что материальное благополучие не является главной целью жизни.

По ценности «Высокое материальное положение» выявлен у 50,9% (110 чел.) высокий уровень, у 41,2% (89 чел.) – средний уровень, а у 7,9% (110 чел.) – низкий уровень. По данному показателю высокий уровень преобладает над низким уровнем у студентов. Такие студенты стремятся к высокому материальному положению, считают, что материальный достаток является главным в жизни. При проведении работы мы будем уделять больше внимания на развитие чувства собственной значимости и повышение самооценки как внутренних составляющих самопрезентации.

В ценности «Креативность» отмечается высокий уровень у 14,4% (31 чел.) студентов. Из общего числа студентов 100% (216 чел.) у 42,6% (92 чел.) – средний уровень и у 43,5% (94 чел.) – низкий уровень. Низкий уровень свидетельствует о выборе студентами спокойной жизни без неожиданных поворотов и потрясений. Они не склонны к нестандартным и необычным решениям, редко проявляют креативный подход к решению различных вопросов.

В данной ценности «Креативность» у студентов низкий уровень преобладает над высоким. Это говорит о недостаточном стремлении студентов к проявлению творчества в своей деятельности. В предстоящей

работе со студентами мы будем уделять больше внимания формированию готовности к проявлению творчества в самопрезентации через характеристики креативности (гибкость, нестандартность и оригинальность).

Данные ценности «Активные социальные контакты» свидетельствуют о том, что у 6,9% (15 чел.) студентов высокий уровень. Высокий балл говорит о стремлении студентов к установлению благоприятных взаимоотношений с другими. Самое ценное в жизни для таких студентов – это возможность общаться и взаимодействовать с другими людьми.

У 28,7% (62 чел.) студентов выявлен низкий уровень. Такие студенты не стремятся к установлению дружеских взаимоотношений с другими, так как испытывают подозрительность по отношению к ним. Они полагают, что от других можно ожидать много неприятностей.

По ценности «Активные социальные контакты» выявлен у 6,9% (15 чел.) высокий уровень, для 64,4% (139 чел.) характерен средний уровень, а у 28,7% (62 чел.) – низкий уровень. По полученным данным, у студентов низкий уровень преобладает над высоким уровнем. Это подтверждает, что студенты с настороженностью и с долей негатива относятся к другим людям, они не стремятся к установлению дружественных отношений, от окружающих они в большей степени ждут неприятности. В своей работе со студентами мы будем уделять внимание формированию умений по установлению контактов с окружающими.

В ценности «Развитие себя» у 13,4% (29 чел.) студентов отмечается высокий уровень. Для таких студентов характерна заинтересованность в достоверности информации о своей личности. Для них важно постоянное самосовершенствование, так как они считают, что возможности человека безграничны и в жизни нужно добиваться их реализации.

У 6,5% (14 чел.) студентов - низкий уровень. У таких студентов нет заинтересованности в информации о себе, особенностях своего характера, своих способностях и т.д. Косвенно это может говорить о чрезмерной уверенности в себе, правильности всех мнений и поступков, нежелании

изменять свои взгляды на жизнь.

Для ценности «Развитие себя» характерен 13,4% (29 чел.) студентам высокий уровень, для 80,1% (173 чел.) соответствует средний уровень и у 6,5% (14 чел.) – низкий уровень. По данному показателю высокий уровень преобладает над низким уровнем. Это говорит о том, что студентам характерна заинтересованность в информации об особенностях их характера, о способностях, они стремятся к самосовершенствованию. Наша работа со студентами будет в себя включать методы и приемы по развитию рефлексии – способа получения информации о себе как о субъекте самопрезентации.

По ценности «Достижения» у 50% (108 чел.) студентов отмечается высокий уровень. Это говорит о стремлении студентов к получению существенных результатов в жизни. Их жизнь тщательно спланирована и детализирована на конкретные цели, так как достижение их в большей степени приводит к повышению самооценки студентов.

Низкий уровень характерен для 20,4% (44 чел.) студентов по данной ценности. Это говорит о том, что студентам достаточно сложно ставить перед собой цели и достигать их, они не всегда способны к планированию своей деятельности.

Данные ценности «Достижения» свидетельствуют о том, что у 50% (108 чел.) студентов высокий уровень, у 29,6% (64 чел.) студентов средний уровень и у 20,4% (44 чел.) низкий уровень. В нашей работе со студентами мы будем уделять внимание работе по планированию самопрезентации, а также достижению ощутимых результатов в самопрезентации.

По данным ценности «Духовное удовлетворение» у 28,2% (61 чел.) студентов высокий уровень. Такие студенты стремятся к получению нравственного удовлетворения от жизни. Они считают, что самое важное – это осуществлять что-то интересное, что приносит внутреннее удовлетворение.

У 21,8% (47 чел.) студентов выявлен низкий уровень. Для студентов характерно стремление делать не то, что хочется, а то, что надо и необходимо,

даже если это им неинтересно.

В ценности «Духовное удовлетворение» у 28,2% (61 чел.) студентов высокий уровень, для 50% (108 чел.) студентов соответствует средний уровень и у 21,8% (47 чел.) студентов – низкий уровень. Духовное удовлетворение в профессиональной деятельности возникает, когда человек имеет внутреннюю мотивацию к своей профессии. В нашей работе мы будем уделять внимание формированию внутренней мотивации студентов, связанной с личностным ростом.

В ценности «Сохранение собственной индивидуальности» выявлен у 29,2% (63 чел.) студентов высокий уровень. Это свидетельствует о стремлении студентов к самостоятельности, так как они хотят сохранить свою неповторимость и своеобразие своей личности, стараясь в меньшей степени поддаваться влиянию внешних событий и людей. У 22,2% (48 чел.) студентов выявлен низкий уровень. Такие студенты не имеют стремления быть непохожими на других людей, а наоборот, хотят быть как все. Они достаточно сильно подвержены влиянию внешних факторов, в связи с этим для них характерно поведение «как у большинства».

По ценности «Сохранение собственной индивидуальности» выявлен у 29,2% (63 чел.) высокий уровень, для 48,6% (105 чел.) соответствует средний уровень, а у 22,2% (48 чел.) – низкий уровень. Полученные результаты по ценности «Сохранение собственной индивидуальности» свидетельствуют о необходимости включения в работу со студентами деятельности, направленной на повышение уровня знаний по противостоянию влиянию других людей и на сохранение собственного индивидуального стиля самопрезентации.

Из полученных данных, по терминальным ценностям, мы считаем, необходимо формировать культуру самопрезентации студентов, при этом уделять больше внимания повышению значимости самопрезентации у студентов во взаимодействии с окружающими; развитию чувства собственной значимости и повышению самооценки как составляющих

самопрезентации; формированию готовности к проявлению творчества в самопрезентации через характеристики креативности (гибкость, нестандартность и оригинальность); формированию умений по установлению контактов с окружающими; развитию рефлексии как способа получения информации о себе; планированию самопрезентации, а также достижению ощутимых результатов в самопрезентации.

Представим результаты по следующим жизненным сферам студентов (Таблица 17).

Таблица 17

### Выраженность жизненных сфер у студентов

| Жизненные сферы              | Уровень     |      |             |      |             |      |
|------------------------------|-------------|------|-------------|------|-------------|------|
|                              | высокий     |      | средний     |      | низкий      |      |
|                              | кол-во чел. | %    | кол-во чел. | %    | кол-во чел. | %    |
| Сфера профессиональной жизни | 73          | 33,8 | 111         | 51,4 | 32          | 14,8 |
| Сфера обучения и образования | 62          | 28,7 | 93          | 43,1 | 61          | 28,2 |
| Сфера семейной жизни         | 17          | 7,9  | 183         | 84,7 | 16          | 7,4  |
| Сфера общественной жизни     | 60          | 27,8 | 127         | 58,8 | 29          | 13,4 |
| Сфера увлечений              | 63          | 29,2 | 91          | 42,1 | 62          | 28,7 |

По сфере профессиональной жизни выявлен у 33,8% (73 чел.) студентов высокий уровень, у 51,4% (111 чел.) – средний уровень, а у 14,8% (32 чел.) – низкий уровень. Низкий уровень свидетельствует о малозначимости в жизни студентов всего, что связано с их профессиональной деятельностью. Они склонны к частой смене профессиональной деятельности, а главной причиной этого, по их мнению, является большая трата времени и энергии на работу. В своей работе со студентами мы планируем больше внимания уделять умениям самоорганизации, саморегуляции, правильному распределению сил и времени в самопрезентации.

По сфере обучения и образования выявлен у 28,7% (62 чел.) студентов высокий уровень. Данный показатель характеризует студентов, которые

стремятся к повышению уровня своей образованности и расширению кругозора, так как самое главное в жизни – это учиться и приобретать новые знания. Низкий уровень выявлен у 28,2% (61 чел.) студентов. Такие студенты считают, что человеку необходим такой уровень образования, который обеспечит его необходимыми профессиональными знаниями. В своей работе со студентами мы планируем уделять внимание знаниям о самопрезентации посредством беседы, дискуссии и т.д.

По сфере семейной жизни у 7,9% (17 чел.) студентов высокий уровень. Это свидетельствует о важности для студентов всего того, что связано с жизнью его семьи. Они много времени и энергии тратят на решение проблем своей семьи, так как для них самое главное в жизни – это благополучие в семье. У 7,4% (16 чел.) студентов низкий уровень. Такие студенты семью не считают приоритетом, по их мнению, семейные вопросы можно решать совместно с другими и при этом полностью сохранять свою свободу действий. В своей работе со студентами мы не планируем уделять много внимания данному показателю.

В сфере общественной жизни у 27,8% (60чел.) студентов высокий уровень. Для таких студентов характерна высокая значимость проблем жизни общества. Они быстро вовлекаются в общественно-политическую жизнь, думая, что самое важное в жизни – это его общественно-политические убеждения. Низкий уровень у 13,4% (29 чел.) студентов в сфере общественной жизни. Для них, наоборот, характерна низкая значимость общественно-политической жизни, студенты считают, что существуют и другие более важные направления для реализации человека. В своей работе со студентами мы будем уделять внимание методам взаимодействия с публикой с целью повышения умений ораторского мастерства.

В сфере увлечений у 29,2% (63 чел.) студентов высокий уровень. Такие студенты на первое место ставят свое увлечение, хобби, поскольку считают, что без увлечений жизнь неполная. У 28,7% (62 чел.) студентов низкий уровень. Это свидетельствует об отсутствии определенных увлечений в

жизни студентов.

Из полученных данных по жизненным сферам следует, что для развития культуры самопрезентации студентов необходимо уделять внимание умениям самоорганизации, саморегуляции для научения студентов правильному распределению сил и времени в самопрезентации, методам взаимодействия с публикой с целью повышения умений ораторского мастерства.

Для изучения рефлексивно-оценочного компонента культуры самопрезентации мы также использовали методику «Определение уровня сформированности педагогической рефлексии» (Е.Е. Рукавишников). Полученные результаты представлены в Таблице 18.

Таблица 18

Уровень сформированности педагогической рефлексии у студентов

| Уровень сформированности педагогической рефлексии | Количество человек | %    |
|---|--------------------|------|
| Высокий уровень                                   | 23                 | 10,6 |
| Средний уровень                                   | 81                 | 37,5 |
| Низкий уровень                                    | 112                | 51,9 |

Анализ результатов свидетельствует, что высокий уровень развития педагогической рефлексии у 10,6 % (23 чел.) студентов, у 37,5% (81 чел.) – средний уровень и у 51,9% (112 чел.) – низкий уровень. Для студентов с низким уровнем развития педагогической рефлексии характерны неспособность к анализу собственных действий, самопознанию, отсутствие или недостаточная осознанность представления образа «Я» в прошлом, настоящем, будущем и т.д.

Преобладание низкого уровня развития педагогической рефлексии свидетельствует о том, что студенты испытывают затруднения в рефлексии. В своей работе со студентами мы будем уделять внимание формированию умений самопознания в самопрезентации, анализу собственных действий в самопрезентации, представлению образа «Я» в самопрезентации.

Для выявления данных по рефлексивно-оценочному и частично по

ценностно-смысловому компонентам культуры самопрезентации студентов мы также использовали методику исследования самоотношения (С.Р. Пантеев). Данная методика предназначена для изучения трудностей по самоотношению у студентов в самопрезентации. Полученные результаты представлены в Таблице 19.

Таблица 19

## Характеристика самоотношения у студентов

| №  | Шкалы самоотношения      | Значения    |      |             |      |             |      |
|----|--------------------------|-------------|------|-------------|------|-------------|------|
|    |                          | высокие     |      | средние     |      | низкие      |      |
|    |                          | кол-во чел. | %    | кол-во чел. | %    | кол-во чел. | %    |
| 1. | Замкнутость              | 102         | 47,2 | 92          | 42,6 | 22          | 10,2 |
| 2. | Самоуверенность          | 19          | 8,8  | 88          | 40,7 | 109         | 50,6 |
| 3. | Саморуководство          | 41          | 18,6 | 74          | 34,7 | 101         | 46,7 |
| 4. | Отраженное самоотношение | 5           | 2,4  | 170         | 78,7 | 41          | 18,9 |
| 5. | Самоценность             | 44          | 20,4 | 74          | 34,2 | 98          | 45,4 |
| 6. | Самопринятие             | 50          | 23,2 | 75          | 34,7 | 92          | 42,6 |
| 7. | Самопривязанность        | 21          | 9,7  | 143         | 66,2 | 52          | 24,1 |
| 8. | Внутренняя конфликтность | 27          | 12,6 | 179         | 82,8 | 10          | 4,6  |
| 9. | Самообвинение            | 8           | 3,7  | 200         | 92,6 | 8           | 3,7  |

Охарактеризуем каждую из шкал. По шкале «Замкнутость» 47,2% (102 чел.) студентов имеют высокие значения. Высокий показатель свойственен студентам с защитным поведением и наличием желания соответствовать общепринятым нормам. У 42,6 % (92 чел.) студентов средние значения. Такие студенты избирательно относятся к себе, преодолевая одну психологическую защиту в общении за другой. При этом они актуализируют другую защиту, особенно в сложных для них ситуациях. Для 10,2% (22 чел.) студентов характерны низкие значения. Это говорит о внутренней честности студентов перед собой, они глубоко понимают себя и рефлексиируют свои слова, действия, поведение и т.д.

Высокие значения у 8,8% (19 чел.) студентов по шкале «Самоуверенность». Такие студенты обладают самоуверенностью и ощущением силы собственного «Я», а также высокой смелостью в общении.

У 40,7% (88 чел.) студентов средние значения. Такие студенты работоспособны, уверены в себе, имеют ориентацию на успех, но при появлении сложностей у них нарастает беспокойство и тревога. Для 50,6% (109 чел.) студентов характерны низкие значения. У таких студентов свойственно неуважение себя, у них нет веры в свои возможности и способности.

У 18,6% (41 чел.) студентов высокие значения по шкале «Саморуководство». Такие студенты видят основным источником развития себя через свои достижения и успехи, собственное «Я» они воспринимают как внутренний стержень, который направляет их активность и организует поведение с людьми. Для 34,7 % (74 чел.) студентов характерны средние значения. Такие студенты отношение к своему «Я» выстраивают через степень адаптированности к происходящей ситуации. По этому параметру 46,7% (101 чел.) студентов имеют низкие значения. Люди зависимы от влияния внешних событий и обстоятельств, для них основной источник происходящих с ними это внешние обстоятельства.

По шкале «Отраженное самоотношение» у 2,4% (5 чел.) студентов выявлены высокие значения. Такие студенты чувствуют свою ценность, любовь окружающих, собственную значимость в окружении других. В общении они эмоционально открыты и легки в установлении контактов. По этому параметру 78,7% (170 чел.) студентов имеют средние значения. У них отмечается избирательное отношение к другим, которое выстраивается через отношение других к ним. Свой положительный образ они проявляют через определенные качества и поступки, а личностные характеристики, которые могут отрицательно повлиять, они скрывают. Для 18,9% (41 чел.) студентов характерны низкие значения. Такие студенты чувствуют себя неспособными вызывать у окружающих уважение к себе, а лишь – осуждение и порицание.

Высокие значения у 20,4% (44 чел.) студентов по шкале «Самоценность», свидетельствует о высокой значимости и ценности внутреннего мира студентов, которые воспринимают себя исключительными

и неповторимыми. Средние значения – у 34,2% (74 чел.) студентов, они избирательно относятся к себе и склонны высоко оценивать лишь ряд своих качеств, а другие характеристики они недооценивают. У 45,4 % (98 чел.) студентов низкие значения. Они сомневаются в уникальности своего «Я» и недооценивают свою индивидуальность, в большей степени такие студенты не уверены в себе, чувствительны к замечаниям и критике окружающих.

По шкале «Самопринятие» 23,2% (50 чел.) студентов имеют высокие значения. Такие студенты склонны воспринимать свое «Я» и принимать себя такими, какие есть. Свои недостатки считают продолжением своих достоинств. Средние значения выявлены у 34,7% (75 чел.) студентов. Для таких студентов характерно критическое отношение к себе, они избирательно подходят к принятию своих достоинств. По этому параметру 42,6% (92 чел.) студентов имеют низкие значения, этим людям свойственно негативно относиться к себе.

По шкале «Самопривязанность» у 9,7% (21 чел.) студентов имеют высокие значения. Это говорит о высокой ригидности «Я» – концепции у студентов. Они испытывают стремление сохранить в неизменном виде свои качества, требования к себе и оценку себя. Средние значения выявлены у 66,2% (143 чел.) студентов, которые имеют избирательное отношение к своим личностным характеристикам, из которых лишь некоторые свойства подлежат изменению. Для 24,1% (52 чел.) студентов характерны низкие значения, которые раскрывают студентов как готовых к изменению «Я» – концепции и открытых новому опыту.

По шкале «Внутренняя конфликтность» у 12,6% (27 чел.) студентов выявлены высокие значения. У таких студентов преобладает отрицательное отношение к себе, которое проявляется в постоянном контроле над своим «Я» и глубокой оценке своего внутреннего мира. Из-за высоких требований к своей личности у них нередко происходит внутренний конфликт между «Я» реальным и «Я» идеальным. Средние значения характерны для 82,8% (179 чел.) студентов. Такие данные свидетельствуют о том, что студенты,

выстраивают отношение к себе в зависимости от адаптированности к ситуации. В привычных для себя условиях они имеют положительное отношение к себе и признают свои достижения, в непривычных условиях – они недооценивают собственные успехи. Низкие значения имеют 4,6% (10 чел.) студентов. Наиболее часто они проявляются у студентов, которые имеют положительное отношение к себе, равновесие между возможностями и требованиями действительности, но при этом отрицают свои проблемы и имеют поверхностное восприятие себя.

По шкале «Самообвинение» у 3,7% (8 чел.) студентов выявлены высокие значения. Их можно наблюдать у студентов, которые видят в себе недостатки, они готовы обвинять себя за все, что происходит в их жизни. Такое отношение к себе приводит к внутреннему напряжению и ощущению невозможности добиться своих целей. У 92,6% (200 чел.) студентов отмечаются средние значения, которые указывают на наличие обвиняющего отношения к себе за любые поступки и действия. Низкие значения характерны для 3,7% (8 чел.) студентов, которые свидетельствуют о тенденции отрицать собственную вину в конфликтных ситуациях, они стремятся защищать свое «Я» через обвинение других.

Из представленных данных высокие значения выявлены по всем шкалам, но наиболее высокие значения по таким шкалам, как: «Замкнутость» – 47,2%, «Самоценность» – 20,4%, «Самопринятие» – 23,2%. Низкие значения отмечаются и по таким шкалам, как «Самоуверенность» – 50,6%, «Саморуководство» – 46,7%, «Самоценность» – 45,4% и «Самопринятие» – 42,1%. Полученные результаты свидетельствуют о наличии у значительной части студентов трудностей с раскрытием себя, которые проявляются в защитном поведении, склонности избегать открытых отношений как с самим собой, так и с окружающими; в высоком внутреннем напряжении, неспособности к саморегуляции, неумении устанавливать контакты с окружающими. В своей работе со студентами мы будем делать акцент на формировании умений самораскрытия, снятии внутреннего напряжения,

саморегуляции, установлении контактов с окружающими.

С помощью W-критерия Шапиро-Уилка мы выяснили, что распределение всех измеренных в работе признаков в обеих выборках значимо не отличается от нормального распределения. Это указывает на возможность использования параметрических методов статистического анализа данных – r-коэффициента корреляции К. Пирсона, t-критерия Стьюдента для независимых выборок, моделирования структурными уравнениями (SEM) для всех фигурирующих в нашем исследовании шкал и показателей.

Для выявления взаимосвязи между компонентами культуры самопрезентации мы использовали метод корреляционного анализа К. Пирсона.

В ходе проведения корреляционного анализа между когнитивным и компетентностным компонентами культуры самопрезентации будущих педагогов мы использовали полученные данные по критериально-ориентированному тесту «Грамотность в самопрезентации» (когнитивный компонент), шкалы самомониторинга М. Снайдера и шкалы измерения тактик самопрезентации (С.-Ж. Ли, Б. Куигли и др.) (компетентностный компонент). Результаты представлены в Таблице 20.

Результаты корреляционного анализа между показателями когнитивного  
и компетентностного компонентами

| Компетентностный компонент культуры самопрезентации и его показатели | Когнитивный компонент культуры с самопрезентации (тест «Грамотность в самопрезентации») |
|--|---|
|  | Коэффициент корреляционного анализа, $r_s$  |
| Уровень самомониторинга самопрезентации                              | 0.506**   |
| Оправдание с отрицанием ответственности                              | -   |
| Оправдание с принятием на себя ответственности                       | 0.21**  |
| Отречение  | 0.236*  |
| Препятствие самому себе  | -   |
| Извинение  | -   |
| Желание/старание понравиться   | 0.162*  |
| Запугивание  | 0.163**   |
| Просьба/мольба   | -   |
| Приписывание себе достижений   | 0.197**   |
| Преувеличение своих достижений                                       | 0.236**   |
| Негативная оценка других/проклинание                                 | -   |
| Примероносительство  | -   |

Условные обозначения

\* корреляция достигает уровня статистической значимости при  $p \leq 0,05$

\*\* корреляция не достигает уровня статистической значимости  $p \leq 0,01$

Из таблицы 20 следует, что показатели когнитивного и компетентностного компонентов культуры самопрезентации имеют множественные положительные связи. Так показатели уровня грамотности по самопрезентации и уровня самомониторинга самопрезентации имеют прямую корреляционную связь ( $r = 0,506$ ;  $p \leq 0,01$ ). Данная связь свидетельствует о том, что чем выше уровень грамотности по самопрезентации, тем выше уровень самомониторинга в самопрезентации. Значит, если студенты в самопрезентации больше внимания уделяют знаниям, на основе которых строится процесс самопрезентации, то им легче управлять своими вербальными и невербальными средствами самопрезентации в зависимости от социальной ситуации. Также прямая связь была выявлена между показателем уровня грамотности по самопрезентации и параметрами тактик самопрезентации, а именно с «Оправдание с принятием на себя ответственности» ( $r = 0,21$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Отречение»

( $r = 0,236$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Желание/старание понравиться» ( $r = 0,126$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Запугивание» ( $r = 0,163$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Приписывание себе достижений» ( $r = 0,197$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Преувеличение своих достижений» ( $r = 0,236$ ;  $p \leq 0,01$ ). Полученные результаты свидетельствуют о том, что чем выше уровень грамотности по самопрезентации, тем преимущественно шире вариативность применения тактик самопрезентации в поведении студентов для получения позитивных результатов в социальном взаимодействии.

Результаты корреляции когнитивного и ценностно-смыслового компонентов культуры самопрезентации будущих педагогов представлены в Таблице 21. Для проведения корреляционного анализа мы использовали полученные данные по критериально-ориентированному тесту «Грамотность в самопрезентации» (когнитивный компонент), опроснику терминальных ценностей И.Г. Сенина (ценностно-смысловой компонент), а именно показателей терминальных ценностей будущих педагогов, также частично – по методике самоотношения С.Р. Пантлеева (ценностно-смысловой компонент), а именно шкалы «Самоценность» и «Самопринятие».

Таблица 21

Результаты корреляционного анализа между показателями когнитивного и ценностно-смыслового компонентами

| Ценностно-смысловой компонент культуры самопрезентации и его показатели | Когнитивный компонент культуры самопрезентации (тест «Грамотность в самопрезентации») |
|---|---|
|   | Коэффициент корреляционного анализа, $r_s$  |
| Собственный престиж   | 0.208**   |
| Высокое материальное положение  | 0.137*  |
| Креативность  | 0.162*  |
| Активные социальные контакты  | 0.214**   |
| Развитие себя   | 0.201**   |
| Достижения  | 0.234**   |
| Духовное удовлетворение   | -   |
| Сохранение собственной индивидуальности                                 | -   |
| Самоценность  | 0.332**   |
| Самопринятие  | 0.342**   |

Условные обозначения

\* корреляция достигает уровня статистической значимости при  $p \leq 0,05$

\*\* корреляция не достигает уровня статистической значимости  $p \leq 0,01$

Согласно таблице 21, показатель уровня грамотности по самопрезентации положительно коррелирует с данными терминальных ценностей «Собственный престиж» ( $r = 0,208$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Высокое материальное положение» ( $r = 0,137$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Креативность» ( $r = 0,162$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Активные социальные контакты» ( $r = 0,214$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Развитие себя» ( $r = 0,201$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Достижения» ( $r = 0,234$ ;  $p \leq 0,01$ ), также с шкалами самоотношения «Самоценность» ( $r = 0,332$ ;  $p \leq 0,01$ ) и «Самопринятие» ( $r = 0,342$ ;  $p \leq 0,01$ ). Результаты свидетельствуют о том, что чем выше уровень грамотности, тем больше у студентов выражено стремление к признанию, уважению и одобрению со стороны других, как правило, наиболее значимых лиц. Для них характерно принятие себя в целом такими, какие они есть, и высокое оценивание богатства своего внутреннего мира. У таких студентов присутствует желание к проявлению творчества в своей деятельности и стремление к установлению благоприятных взаимоотношений с другими людьми, а также – к улучшению своего материального дохода.

Данные взаимосвязи когнитивного и рефлексивно-оценочного компонентов представлены в Таблице 22. Для проведения корреляционного анализа мы использовали полученные данные по критериально-ориентированному тесту «Грамотность в самопрезентации» (когнитивный компонент), методике определения уровня сформированности педагогической рефлексии Е.Е. Рукавишниковой (рефлексивно-оценочный компонент). Частично использовали данные по методике самоотношения С.Р. Пантилеева (рефлексивно-оценочный компонент), а именно шкалы «Замкнутость», «Самоуверенность», «Саморуководство», «Отраженное самоотношение», «Самопривязанность», «Внутренняя конфликтность», «Самообвинение» и данные шкалы перфекционистской самопрезентации П. Хьюитта (рефлексивно-оценочный компонент).

Результаты корреляционного анализа между показателями когнитивного и рефлексивно-оценочного компонентами

| Рефлексивно-оценочный компонент культуры самопрезентации и его показатели | Когнитивный компонент культуры с самопрезентации (тест «Грамотность в самопрезентации») |
|---|---|
|   | Коэффициент корреляционного анализа, $r_s$  |
| Уровень сформированности педагогической рефлексии                         | 0.291**   |
| Замкнутость   | -0.213**  |
| Самоуверенность   | 0.350**   |
| Саморуководство   | 0.354**   |
| Отраженное самоотношение  | 0.171*  |
| Самопривязанность   | 0.256**   |
| Внутренняя конфликтность  | -0.197**  |
| Самообвинение   | -0.367**  |
| Демонстрация совершенства   | 0.451**   |
| Поведенческое не проявление несовершенства                                | -0.342**  |
| Вербальное не проявление несовершенства                                   | -0.379**  |

Условные обозначения

\* корреляция достигает уровня статистической значимости при  $p \leq 0,05$

\*\* корреляция не достигает уровня статистической значимости при  $p \leq 0,01$

Из таблицы 22 следует, что уровень грамотности по самопрезентации положительно коррелирует с показателями шкал самоотношения «Самоуверенность» ( $r = 0,350$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Саморуководство» ( $r = 0,354$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Отраженное самоотношение» ( $r = 0,171$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Самопривязанность» ( $r = 0,256$ ;  $p \leq 0,01$ ). Данные свидетельствуют о том, что чем выше уровень грамотности самопрезентации, тем полнее представление студентов о своей личности и собственном «Я» как внутреннем стрессе, который самоорганизует их вербальное и невербальное проявление в процессе самопрезентации. Для таких студентов характерно проявление общительности, эмоциональной открытости, легкости в отношениях и установлениях контактов с окружающими, также у них присутствует желание и стремление сохранить свое представление о себе, несмотря на общее положительное отношение в целом. Это их характеризует как твердых личностей, требовательных к собственной самопрезентации с

учетом специфики социальной ситуации. Положительная корреляционная связь уровня грамотности по самопрезентации представлена и с показателем субшкалы перфекционистской самопрезентации «Демонстрация совершенства» ( $r = 0,451; p \leq 0,01$ ). Из данных следует, что чем выше уровень грамотности, тем выше «демонстрация совершенства», т.е. при высоком уровне грамотности по самопрезентации у студентов выражена тенденция к демонстрации собственного совершенства и скрывания собственного несовершенства. Также прямая связь была выявлена между уровнем грамотности по самопрезентации и параметрами уровня сформированности педагогической рефлексии ( $r = 0,291; p \leq 0,01$ ): чем выше уровень грамотности по самопрезентации, тем выше уровень сформированности педагогической рефлексии. Данная взаимосвязь свидетельствует о наличии у студентов достаточных знаний о самопрезентации, что выражается в более высоком потенциале к самопознанию, анализу собственных действий, осознанному представлению своего образа «Я» в прошлом, настоящем и будущем времени. Это, в свою очередь, является базой для саморазвития студентов.

Отрицательная корреляционная связь уровня грамотности по самопрезентации прослеживается с показателями таких шкал самоотношения, как «Замкнутость» ( $r = -0,213; p \leq 0,01$ ), «Внутренняя конфликтность» ( $r = -0,197; p \leq 0,01$ ), «Самообвинение» ( $r = -0,367; p \leq 0,01$ ). Это говорит о том, что когда студенты позитивно относятся к себе, положительно оценивают себя и свое поведение, ощущают баланс между собственными возможностями и требованиями окружающей действительности, довольны сложившейся жизненной ситуацией и проявляют в своем поведении открытость, дружелюбие, то они способны к управлению собственной самопрезентацией с учетом специфики конкретной социальной ситуации. Также обратная связь представлена между уровнем грамотности по самопрезентации и шкалами перфекционистской самопрезентации «Поведенческое непроявление несовершенства» ( $r = -$

0,342;  $p \leq 0,01$ ), «Вербальное не проявление несовершенства» ( $r = -0,379$ ;  $p \leq 0,01$ ). Было определено, что чем выше уровень грамотности по самопрезентации, тем ниже показатель субшкал «Поведенческое не проявление несовершенства» и «Вербальное не проявление несовершенства». Высокий уровень грамотности по самопрезентации приводит к пониманию того, что студенты оценивают резервы собственного совершенствования выше, чем достигнутые результаты, также они лучше контролируют вербальные проявления в процессе самопрезентации.

Представленные результаты в Таблице 19, Таблице 20 и Таблице 21 показывают, что между когнитивным компонентом (грамотность в самопрезентации) и другими компонентами (компетентностным, рефлексивно-оценочным, ценностно-смысловым) культуры самопрезентации существует взаимосвязь.

Данные взаимосвязи компетентностного компонента культуры самопрезентации с ценностно-смысловым компонентом отражены в таблице 23. Для проведения корреляционного анализа были использованы данные по шкале самомониторинга М. Снайдера (компетентностный компонент), опроснику терминальных ценностей И.Г. Сенина (ценностно-смысловой компонент), а именно показателей терминальных ценностей будущих педагогов, также частично – по методике самоотношения С.Р. Панталева (ценностно-смысловой компонент), а именно шкалы «Самоценность» и «Самопринятие».

Результаты корреляционного анализа между показателями  
компетентностного и ценностно-смыслового компонентами

| Ценностно-смысловой компонент культуры<br>самопрезентации и его показатели | Компетентностный компонент культуры<br>самопрезентации (Шкала<br>самомониторинга (М. Снайдер)) |
|--|--|
|  | Коэффициент корреляционного анализа, $r_s$   |
| Собственный престиж  | 0.284**  |
| Высокое материальное положение   | 0.250**  |
| Креативность   | 0.340**  |
| Активные социальные контакты   | 0.232**  |
| Развитие себя  | 0.344**  |
| Достижения   | 0.234**  |
| Духовное удовлетворение  | 0.288**  |
| Сохранение собственной индивидуальности                                    | 0.294**  |
| Самоценность   | 0.775**  |
| Самопринятие   | 0.820**  |

Условные обозначения

\* корреляция достигает уровня статистической значимости при  $p \leq 0,05$

\*\* корреляция не достигает уровня статистической значимости  $p \leq 0,01$

Из таблицы 23 следует, что существует множественная корреляционная связь уровня самомониторинга саморезентации с показателями ценностно-смыслового компонента культуры самопрезентации, а именно с параметрами терминальных ценностей, такими как «Собственный престиж» ( $r = 0,284$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Высокое материальное положение» ( $r = 0,250$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Креативность» ( $r = 0,340$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Активные социальные контакты» ( $r = 0,232$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Развитие себя» ( $r = 0,344$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Достижения» ( $r = 0,234$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Духовное удовлетворение» ( $r = 0,288$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Сохранение собственной индивидуальности» ( $r = 0,294$ ;  $p \leq 0,01$ ). Значит, что когда студенты учитывают специфику социальной ситуации и осуществляют контроль по управлению собственной вербальной и невербальной самопрезентацией, то они готовы к улучшению своего поведения. Студенты совершенствуют свое поведение через применение вариативности поведенческих стратегий, которое повышает результативность социального взаимодействия с другими. Изменение поведения способствует

проявлению у студентов стремления к признанию, уважению со стороны других и получению от них одобрения. Улучшение проявляется и в материальном благосостоянии, применении творчества в самопрезентации, установлении благоприятных взаимоотношений с другими людьми, самосовершенствовании и достижении конкретных и ощутимых результатов в различные периоды жизни, получении морального удовлетворения во всех сферах своей жизни. По полученным данным также выявлена прямая связь уровня самомониторинга самопрезентации с шкалами самоотношения «Самоценность» ( $r = 0,775; p \leq 0,01$ ) и «Самопринятие» ( $r = 0,820; p \leq 0,01$ ). Данная связь показывает, как через учет специфики социальной ситуации и осуществление контроля по управлению собственной вербальной и невербальной самопрезентацией меняется отношение студентов к себе. Студенты принимают себя такими, какие они есть, в процессе социального взаимодействия и ощущают ценность собственной личности среди других.

Данные взаимосвязи компетентностного культуры самопрезентации с рефлексивно-оценочного компонентами представлены в Таблице 24. Для проведения корреляционного анализа мы использовали полученные данные по шкале самомониторинга М. Снайдера (компетентностный компонент), методике определения уровня сформированности педагогической рефлексии Е.Е. Рукавишниковой (рефлексивно-оценочный компонент). Частично использовали данные по методике самоотношения С.Р. Панталева (рефлексивно-оценочный компонент), а именно шкалы «Замкнутость», «Самоуверенность», «Саморуководство», «Отраженное самоотношение», «Самопривязанность», «Внутренняя конфликтность», «Самообвинение» и данные шкалы перфекционистской самопрезентации П. Хьюитта (рефлексивно-оценочный компонент). Полученные нами данные согласуются с результатами исследования Н.И. Гуслияковой и А.В. Гуслияковой [21] о связи рефлексии и педагогической компетентности у студентов.

Результаты корреляционного анализа между показателями компетентностного и рефлексивно-оценочного компонентами

| Рефлексивно-оценочный компонент культуры самопрезентации и его показатели | Компетентностный компонент культуры самопрезентации (Шкала самомониторинга (М. Снайдер)) |
|---|--|
|   | Коэффициент корреляционного анализа, $r_s$   |
| Замкнутость   | -0.767**   |
| Самоуверенность   | 0.800**  |
| Саморуководство   | 0.812**  |
| Отраженное самоотношение  | 0.387**  |
| Самопривязанность   | 0.586**  |
| Внутренняя конфликтность  | -0.387**   |
| Самообвинение   | -0.486**   |
| Уровень сформированности педагогической рефлексии                         | 0.572**  |
| Демонстрация совершенства   | 0.782**  |
| Поведенческое не проявление несовершенства                                | -0.632**   |
| Вербальное не проявление несовершенства                                   | -0.646**   |

Условные обозначения

\* корреляция достигает уровня статистической значимости при  $p \leq 0,05$

\*\* корреляция не достигает уровня статистической значимости  $p \leq 0,01$

Из таблицы 24 следует, что уровень самомониторинга самопрезентации положительно коррелирует с показателями шкал самоотношения «Самоуверенность» ( $r = 0,800$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Саморуководство» ( $r = 0,812$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Отраженное самоотношение» ( $r = 0,387$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Самопривязанность» ( $r = 0,586$ ;  $p \leq 0,01$ ). Данные свидетельствуют, что у студентов через учет специфики социальной ситуации и осуществление контроля по управлению собственной самопрезентацией меняется отношение к себе. Студенты начинают проявлять к себе уважение, в процессе социального взаимодействия воспринимают себя принятыми окружающими людьми, а также ощущают ценность собственной личности среди других и испытывают симпатию к себе через состояние гармонии со своими внутренними побуждениями. Положительная корреляционная связь уровня самомониторинга самопрезентации представлена и с показателем субшкалы перфекционистской самопрезентации «Демонстрация совершенства»

( $r = 0,782$ ;  $p \geq 0,01$ ). Это подтверждает то, что когда студенты стремятся создать образ человека с выдающимися способностями, обладающего безупречной репутацией и социальной компетентностью, то они лучше учитывают специфику социальной ситуации и управляют проявлением средствами вербальной и невербальной самопрезентацией в своем поведении. Также прямая связь была выявлена между уровнем самомониторинга самопрезентации и параметром уровня сформированности педагогической рефлексии ( $r = 0,572$ ;  $p \leq 0,01$ ). Данная связь говорит о студентах как способных к осуществлению учета специфики социальной ситуации и контроля по управлению средствами вербальной и невербальной самопрезентации через самоанализ и самопознание себя как субъектов самопрезентации.

Отрицательная корреляционная связь уровня самомониторинга самопрезентации определяется с показателями следующих шкал самоотношения «Замкнутость» ( $r = -0,767$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Внутренняя конфликтность» ( $r = -0,387$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Самообвинение» ( $r = -0,486$ ;  $p \leq 0,01$ ). Данная связь характеризует студентов, проявляющих эмоциональную открытость и дружелюбие в своем поведении, что способствует повышению контроля по управлению своей самопрезентацией в любой социальной ситуации. Такие студенты положительно относятся к себе, ощущают гармонию между собственными возможностями и требованиями к себе. Они удовлетворены своей жизненной ситуацией и позитивно оценивают себя как субъектов самопрезентации. Также обратная связь представлена между уровнем самомониторинга самопрезентации и субшкалами перфекционистской самопрезентации «Поведенческое не проявление несовершенства» ( $r = -0,632$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Вербальное не проявление несовершенства» ( $r = -0,646$ ;  $p \leq 0,01$ ). Выявленная связь показывает, что студенты с низким уровнем самомониторинга самопрезентации неспособны контролировать вербальные проявления в

самопрезентации и изменять собственное поведение в зависимости от конкретной социальной ситуации.

Для выявления корреляционной связи между компетентностными ценностно-смысловым компонентами мы также использовали данные по шкале измерения тактик самопрезентации С.-Ж. Ли, Б. Куигли (компетентностный компонент), опроснику терминальных ценностей И.Г. Сенина (ценностно-смысловой компонент), а именно показателей терминальных ценностей и частично – методике самоотношения С.Р. Панталева (ценностно-смысловой компонент), а именно шкалы «Самоценность» и «Самопринятие». Результаты представлены в Таблице 25.

Таблица 25

Результаты корреляционного анализа между показателями компетентностного и ценностно-смыслового компонентами

| Ценностно-смысловой компонент культуры самопрезентации и его показатели | Компетентностный компонент культуры самопрезентации (Шкала измерения тактик самопрезентации С.-Ж. Ли, Б. Куигли и др.) |  |           |                        |           |                              |             |                |                              |                                |                                     |                        |
|---|--|--|-----------|------------------------|-----------|------------------------------|-------------|----------------|------------------------------|--------------------------------|-------------------------------------|------------------------|
|   | Коэффициент ранговой корреляции, $r_s$   |  |           |                        |           |                              |             |                |                              |                                |                                     |                        |
|   | Оправдание с ограничением ответственности  | Оправдание с принятием на себя ответственности | Отречение | Препитание самому себе | Извинение | Желание/старание поправиться | Запугивание | Просьба/мольба | Приписывание себе достижений | Преувеличение своих достижений | Негативная оценка других/проживание | Примерность/истинность |
| Собственный престиж   | -  | 0.209*   | -         | -                      | -         | 0.17*                        | 0.156*      | -              | 0.202*                       | 0.317*                         | -                                   | -                      |
| Высокое материальное положение  | -  | -  | -         | 0.16*                  | 0.187*    | -                            | 0.148*      | -              | 0.241*                       | 0.238*                         | -                                   | 0.15*                  |
| Креативность  | -  | 0.17*  | -         | -                      | 0.153*    | 0.148*                       | -           | -              | 0.209*                       | 0.294*                         | -                                   | 0.159*                 |
| Активные социальные контакты  | -  | 0.173*   | -         | -                      | 0.151*    | -                            | 0.154*      | -              | 0.129*                       | 0.258*                         | -                                   | -                      |
| Развитие себя   | 0.204*   | 0.211*   | -         | -                      | 0.179*    | -                            | -           | 0.147*         | 0.205*                       | 0.238*                         | -                                   | 0.192*                 |
| Достижения  | 0.141*   | 0.209*   | -         | -                      | -         | -                            | -           | -              | 0.156*                       | 0.276*                         | -                                   | -                      |
| Духовное удовлетворение   | -  | 0.153*   | -         | -                      | 0.164*    | -                            | -           | -              | -                            | 0.179*                         | -                                   | 0.232*                 |
| Сохранение собственной индивидуальности                                 | 0.194*   | -  | -         | -                      | -         | -                            | 0.152*      | -              | 0.209*                       | 0.145*                         | -                                   | 0.206*                 |
| Самоценность  | -  | -  | -         | -                      | -         | -                            | 0.155*      | -              | 0.271*                       | 0.218*                         | -                                   | 0.183*                 |
| Самопринятие  | 0.135*   | -  | -         | -                      | -         | -                            | 0.155*      | -              | 0.32*                        | 0.231*                         | -                                   | 0.155*                 |

Условные обозначения

\* корреляция достигает уровня статистической значимости при  $p \leq 0,05$

\*\* корреляция не достигает уровня статистической значимости  $p \leq 0,01$

Из таблицы 25 следует, что показатели тактик самопрезентации положительно коррелируют с терминальными ценностями. Тактика «Оправдание с отрицанием ответственности» имеет прямую связь с ценностями «Развитие себя» ( $r = 0,204; p \leq 0,05$ ), «Достижения» ( $r = 0,141; p \leq 0,05$ ), «Сохранение собственной индивидуальности» ( $r = 0,194; p \leq 0,05$ ). Данные свидетельствуют о наличии утверждений, отрицающих ответственность за негативные поступки или события в поведении студентов. Это показатель проявления собственного мнения, взглядов, убеждений над общественным, но с преобладающей защитой своей неповторимости в самопрезентации. Данное обстоятельство может улучшиться через познание студентами своих индивидуальных особенностей и постоянное развитие своих способностей в процессе самопрезентации, что будет способствовать анализу своего поведения и научению саморегуляции в общении.

Прямая связь была выявлена между тактикой самопрезентации «Оправдание с принятием на себя ответственности» и ценностями «Собственный престиж» ( $r = 0,209; p \leq 0,05$ ), «Креативность» ( $r = 0,17; p \leq 0,05$ ), «Активные социальные контакты» ( $r = 0,175; p \leq 0,05$ ), «Развитие себя» ( $r = 0,211; p \leq 0,05$ ), «Достижения» ( $r = 0,209; p \leq 0,05$ ), «Духовное удовлетворение» ( $r = 0,155; p \leq 0,05$ ). Такие студенты в процессе самопрезентации стремятся проявить свои творческие умения, установить благоприятные отношения с другими, улучшить свои способности и личностные характеристики через познание себя в самопрезентации. В процессе самопрезентации студенты ставят и решают определенные вопросы на основании собственных мнений, взглядов, убеждений, принимают ответственность за последствия своего поведения и демонстрируют себя как гармоничную личность.

По тактике самопрезентации «Препятствие самому себе» прямая связь была выявлена с ценностью «Высокое материальное положение»

( $r = 0,16$ ;  $p \leq 0,05$ ), это характеризует студентов, стремящихся к достижению материальных ценностей (одежда, украшения, аксессуары и т.д.) в процессе самопрезентации, чтобы достигнуть высоких результатов.

Прямая связь между тактикой самопрезентации «Извинение» и ценностями: «Высокое материальное положение» ( $r = 0,187$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Креативность» ( $r = 0,155$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Активные социальные контакты» ( $r = 0,151$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Развитие себя» ( $r = 0,179$ ;  $p \leq 0,05$ ) и «Духовное удовлетворение» ( $r = 0,164$ ;  $p \leq 0,05$ ). Полученные данные раскрывают студентов, проявляющих творческие умения в самопрезентации с учетом материальных составляющих внешнего образа. Такие студенты, устанавливая благоприятные отношения в социальном взаимодействии, развивают свои способности и личностные характеристики, стремясь проявить себя как гармоничной личностью, в процессе самопрезентации, выражают раскаяние и чувство вины за негативные поступки, а также признают ответственность за любые обиды и вред, нанесённый другим.

Выявленная прямая связь между тактикой самопрезентации «Желание/старание понравится» и ценностями «Собственный престиж» ( $r = 0,017$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Креативность» ( $r = 0,148$ ;  $p \leq 0,05$ ) свидетельствует о том, что студенты стремятся завоевать свое признание в обществе через проявление творчества в своей самопрезентации, которое способно вызвать симпатию у окружающих в процессе их самопрезентации.

По тактике самопрезентации «Запугивание» прямая связь выявлена с ценностями «Собственный престиж» ( $r = 0,156$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Высокое материальное положение» ( $r = 0,148$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Активные социальные контакты» ( $r = 0,154$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Сохранение собственной индивидуальности» ( $r = 0,152$ ;  $p \leq 0,05$ ). Это констатирует то, что студенты завоевывают свое признание в обществе путем проявления определенных действий и поступков, которые раскрывают силу и опасность через запугивание окружающих в процессе самопрезентации, но при этом придерживаются определенных социальных требований. Для проявления материальных

ценностей во внешнем образе используют такие цвета и форму одежды, которые создают в ходе взаимодействия ситуации запугивания и опасности для окружающих. Активные социальные контакты студенты устанавливают через ситуации запугивания, которые способствуют кратковременному послушанию окружающих. Демонстрация запугивающего поведения в самопрезентации у студентов основывается на собственных мнениях, взглядах, убеждениях сформировавшихся в ходе социализации, а также является защитой своей неповторимости по сравнению с окружающими.

Прямая связь тактики самопрезентации «Просьба/мольба» была выявлена с ценностью «Развитие себя» ( $r = 0,147$ ;  $p \geq 0,05$ ). Это говорит о том, что студенты на основании своих индивидуальных особенностей демонстрируют себя в самопрезентации как слабых и показывают зависимость для того чтобы получить помощь от окружающих в ходе социального взаимодействия.

По тактике «Приписывание себе достижений» прямая связь выявлена с ценностями: «Собственный престиж» ( $r = 0,202$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Высокое материальное положение» ( $r = 0,241$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Активные социальные контакты» ( $r = 0,129$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Креативность» ( $r = 0,209$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Развитие себя» ( $r = 0,205$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Достижения» ( $r = 0,156$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Сохранение собственной индивидуальности» ( $r = 0,209$ ;  $p \leq 0,05$ ). Такие студенты в ходе завоевания своего признания в обществе делают акцент на проявлении материальных ценностей во внешнем образе для реализации творческих умений. Студенты расширяют межличностные связи на основании познания и развития своих способностей, личностных характеристик, которые важны для решения задач в процессе самопрезентации.

Прямая связь «Преувеличение своих достижений» выявлена с ценностями: «Собственный престиж» ( $r = 0,517$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Высокое материальное положение» ( $r = 0,258$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Активные социальные контакты» ( $r = 0,258$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Креативность» ( $r = 0,294$ ;  $p \leq 0,05$ ),

«Развитие себя» ( $r = 0,258$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Достижения» ( $r = 0,276$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Духовное удовлетворение» ( $r = 0,179$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Сохранение собственной индивидуальности» ( $r = 0,145$ ;  $p \leq 0,05$ ), которая раскрывает студентов как способных в процессе самопрезентации убеждать других путем завоевания признания в обществе через проявление материальных ценностей во внешнем образе и проявление творческих умений в самопрезентации. Для таких студентов характерно умение демонстрировать себя гармоничной личностью с учетом собственных мнений, взглядов, убеждений. Они придерживаются того, что результаты их поведения более позитивны, чем они определяются окружающими в действительности.

По тактике самопрезентации «Примероносительство» прямая связь выявлена с ценностями «Высокое материальное положение» ( $r = 0,15$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Креативность» ( $r = 0,159$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Развитие себя» ( $r = 0,192$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Духовное удовлетворение» ( $r = 0,252$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Сохранение собственной индивидуальности» ( $r = 0,206$ ;  $p \leq 0,05$ ). Такие студенты, делая акцент на материальных составляющих внешнего образа, при этом проявляя творческие умения в самопрезентации, демонстрируя себя как гармоничной личностью, выстраивая свое поведение на основании собственных мнений, взглядов, убеждений, в ходе самопрезентации вызывают уважение, подражание и восхищение у окружающих.

В свою очередь, при определении корреляционной связи компетентностного и ценностно-смыслового компонентов культуры самопрезентации была выявлена прямая связь и с показателями самоотношения (Таблица 25). Так, по тактике самопрезентации «Оправдание с отрицанием ответственности» и шкалой «Самопринятие» ( $r = 0,155$ ;  $p \leq 0,05$ ) выявлена связь, которая свидетельствует о том, что студенты для получения желаемого результата в процессе самопрезентации применяют вербальные утверждения/заявления, которые отрицают ответственность за негативные поступки или события в их поведении, но при этом принимают себя такими, какие есть.

По тактике «Запугивание» с шкалами «Самоценность» ( $r = 0,155$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Самопринятие» ( $r = 0,155$ ;  $p \leq 0,05$ ) выявлена прямая связь, которая свидетельствует о тенденции у студентов к проявлению импульсивного поведения в самопрезентации для возбуждения страха у окружающих с целью подчинения их к себе. Такое поведение характеризуется ощущением силы собственного «Я» и высокой смелостью в общении. Однако субъективное ощущение самодостаточности и достижения идеала мешает реализации возможности саморазвития и самосовершенствования.

По тактике «Приписывание себе достижений» выявлена прямая связь с шкалами самоотношения «Самоценность» ( $r = 0,271$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Самопринятие» ( $r = 0,52$ ;  $p \leq 0,05$ ), которая характеризует студентов, демонстрирующих позитивные достижения в процессе самопрезентации, тем самым располагающих к себе других. Это является проявлением высокой смелости в общении, ценности собственной личности. Таким студентам характерна склонность принимать все стороны своего «Я».

Прямая связь тактики самопрезентации «Преувеличение своих достижений» и шкалами «Самоценность» ( $r = 0,218$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Самопринятие» ( $r = 0,251$ ;  $p \leq 0,05$ ) свидетельствует о том, что студенты в самопрезентации используют вербальные убеждающие высказывания, направленные на раскрытие результатов их поведения, которые более позитивны, чем они определены окружающими в действительности. Для студентов характерно принятие собственного «Я», которое сопровождается переживанием своего внутреннего стержня как двигателя всей своей активности.

Выявленная прямая связь по тактике «Примероносительство» и шкалами «Самоценность» ( $r = 0,185$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Самопринятие» ( $r = 0,155$ ;  $p \leq 0,05$ ) свидетельствует о том, что студенты в самопрезентации используют действия и поступки, которые привлекают окружающих и вызывают уважение, подражание и восхищение. Данное поведение студентов

включает в себя уверенность и принятие себя во всей полноте поведенческих проявлений в процессе самопрезентации.

Для проведения корреляционного анализа между компетентностным и рефлексивно-оценочным компонентами мы использовали данные шкале измерения тактик самопрезентации С.-Ж. Ли, Б. Куигли (компетентностный компонент), методике определения уровня сформированности педагогической рефлексии Е.Е. Рукавишникова (рефлексивно-оценочный компонент). Частично использовали данные по методике самооотношения С.Р. Пантилеева (рефлексивно-оценочный компонент), а именно шкалы «Замкнутость», «Самоуверенность», «Саморуководство», «Отраженное самооотношение», «Самопривязанность», «Внутренняя конфликтность», «Самообвинение» и данные шкалы перфекционистской самопрезентации П. Хьюитта (рефлексивно-оценочный компонент). Результаты представлены в Таблице 26.

Таблица 26

Результаты корреляционного анализа между показателями компетентностного и рефлексивно-оценочного компонентами

| Рефлексивно-оценочный компонент культуры самопрезентации и его показатели | Компетентностный компонент культуры самопрезентации (Шкала измерения тактик самопрезентации С.-Ж. Ли, Б. Куигли и др.) |   |           |                      |           |                                |             |                |                            |                                |  |                        |
|---|--|---|-----------|----------------------|-----------|--------------------------------|-------------|----------------|----------------------------|--------------------------------|--|------------------------|
|   | Коэффициент ранговой корреляции, $r_s$   |   |           |                      |           |                                |             |                |                            |                                |  |                        |
|   | Отрицание с отрицанием ответственности   | Отрицание с принятием на себя ответственности | Отречение | Принятие самому себе | Извинение | Жалование/старание поправиться | Запугивание | Просьба/мольба | Принимание себе достижений | Преувеличение своих достижений | Негативная оценка других/происхождение | Примерность/истинность |
| Замкнутость   | 0.183*   | -   | 0.232*    | 0.12**               | 0.178*    | -                              | -           | -              | -                          | 0.195*                         | -                                      | -                      |
| Самоуверенность   | -  | 0.182*  | -         | -                    | -         | 0.2*                           | 0.167*      | -              | 0.306*                     | 0.274*                         | -                                      | 0.151*                 |
| Саморуководство   | -  | -   | -         | -                    | -         | 0.152*                         | 0.185*      | -              | 0.318*                     | 0.212*                         | -                                      | 0.176*                 |
| Отраженное самооотношение   | 0.164*   | -   | -         | -                    | -         | 0.158*                         | 0.191*      | -              | 0.278*                     | 0.211*                         | -                                      | -                      |
| Самопривязанность   | -  | -   | -         | -                    | -         | 0.144*                         | -           | -              | 0.281*                     | 0.236*                         | -                                      | -                      |
| Внутренняя конфликтность  | -  | 0.151*  | 0.214*    | 0.141*               | 0.203*    | -                              | -           | 0.179*         | 0.158*                     | 0.21*                          | 0.158*                                 | -                      |
| Самообвинение   | 0.217*   | 0.188*  | 0.195*    | -                    | -         | 0.169*                         | -           | -              | 0.194*                     | 0.212*                         | -                                      | -                      |
| Уровень сформированности педагогической рефлексии                         | -  | 0.172*  | -         | -                    | -         | -                              | 0.171*      | -              | 0.25*                      | 0.242*                         | -                                      | 0.179*                 |
| Демонстрация совершенства   | 0.249*   | 0.153*  | 0.342*    | 0.269*               | 0.271*    | 0.207*                         | 0.144*      | 0.188*         | 0.278*                     | 0.288*                         | 0.205*                                 | 0.21*                  |
| Поведенческое не проявление несовершенства                                | 0.157*   | 0.247*  | -         | -                    | -         | 0.213*                         | 0.21*       | 0.198*         | 0.286*                     | 0.276*                         | 0.2*                                   | 0.172*                 |
| Вербальное не проявление несовершенства                                   | -  | 0.206*  | -         | -                    | -         | 0.175*                         | 0.239*      | 0.162*         | 0.267*                     | 0.234*                         | 0.213*                                 | 0.142*                 |

Условные обозначения

\* корреляция достигает уровня статистической значимости при  $p \leq 0,05$

\*\* корреляция не достигает уровня статистической значимости  $p \leq 0,01$

Согласно таблице 26, прямая связь выявлена между тактикой самопрезентации «Оправдание с отрицанием ответственности» и шкалами «Замкнутость» ( $r = 0,183$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Отраженное самоотношение» ( $r = 0,164$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Самообвинение» ( $r = 0,217$ ;  $p \leq 0,05$ ). Данные свидетельствуют о том, что студенты для получения желаемого результата в процессе самопрезентации применяют вербальные утверждения и заявления, которые отрицают ответственность за негативные поступки или события в их поведении в процессе самопрезентации. При этом в невербальном поведении студенты, проявляя защитные формы взаимодействия для получения желаемого от окружающих, испытывают чувство вины и внутреннее напряжение из-за ощущения невозможности удовлетворения основных потребностей. Тактика «Оправдание с принятием на себя ответственности» положительно коррелирует со шкалами «Самоуверенность» ( $r = 0,182$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Внутренняя конфликтность» ( $r = 0,181$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Самообвинение» ( $r = 0,188$ ;  $p \leq 0,05$ ). Это говорит о том, что студенты в самопрезентации принимают на себя ответственность за демонстрацию любых негативных эмоций и поведения. Такое поведение, по их мнению, считается проявлением самоуважения и отношения к себе как к уверенному, самостоятельному человеку, однако в итоге это приводит к несогласию с собой и «самокопанию», приводящим к нахождению осуждаемых в себе качеств и свойств.

Прямая связь тактики «Отречение» и шкалами «Замкнутость» ( $r = 0,232$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Внутренняя конфликтность» ( $r = 0,214$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Самообвинение» ( $r = 0,195$ ;  $p \leq 0,05$ ) свидетельствует о том, что студенты в самопрезентации используют предполагаемые объяснения причин поведения прежде, чем оно произойдет. Такое вербальное поведение говорит о выраженном защитном поведении студентов, а также о постоянном контроле

над своим «Я» и стремлении к глубокой оценке всего, что происходит в их внутреннем мире, что приводит к несогласию с собой и «самокопанию». Выявленная прямая связь между тактикой «Препятствие самому себе» и шкалами «Замкнутость» ( $r = 0,12; p \leq 0,05$ ), «Внутренняя конфликтность» ( $r = 0,141; p \leq 0,05$ ) говорит о том, что студенты создают себе препятствия/помехи, для того чтобы быть успешными, с намерением предотвратить окружающих от характерных выводов насчет их недостатков, что, в свою очередь, приводит к негативному отношению к себе и «самокопанию».

По тактике «Извинение» и шкалами «Замкнутость» ( $r = 0,178; p \leq 0,05$ ) и «Внутренняя конфликтность» ( $r = 0,203; p \leq 0,05$ ) выявлена прямая связь, которая раскрывает студентов, которые в самопрезентации признают ответственность за любые обиду и вред, нанесённые другим, что свидетельствует о защитном поведении, которое выражается через раскаяние и вину, но это приводит к негативному отношению себе и «самокопанию».

Прямая связь между тактикой «Желание/старание понравится» и шкалами «Самоуверенность» ( $r = 0,2; p \leq 0,05$ ), «Саморуководство» ( $r = 0,152; p \leq 0,05$ ), «Отраженное самоотношение» ( $r = 0,158; p \leq 0,05$ ), «Самопривязанность» ( $r = 0,144; p \leq 0,05$ ), «Самообвинение» ( $r = 0,169; p \leq 0,05$ ) свидетельствует о том, что студенты в самопрезентации совершают действия и поступки, проявленные для вызова симпатии к ним у окружающих, так как относятся к себе как к уверенным, самостоятельным людям, которые знают, что им есть за что себя уважать, Основным регулятором достижений и успехов в самопрезентации считают себя, а также воспринимают себя принятыми окружающими людьми, но, несмотря на это ощущение самодостаточности и достижения идеала мешает реализации возможности саморазвития и самосовершенствования в самопрезентации, что приводит к отрицательному отношению к себе и внутреннему напряжению из-за ощущения невозможности удовлетворения основных потребностей.

Положительная связь тактики «Запугивание» и шкалами «Самоуверенность» ( $r = 0,167; p \leq 0,05$ ), «Саморуководство» ( $r = 0,185; p \leq 0,05$ ), «Отраженное самоотношение» ( $r = 0,191; p \leq 0,05$ ), которая раскрывает тенденцию у студентов к проявлению импульсивного поведения в самопрезентации для возбуждения страха у окружающих с целью подчинения их к себе. Такое поведение характеризуется ощущением силы собственного «Я» и высокой смелостью в общении, также способностью оказывать сопротивление внешним влияниям, таким студентам свойствен контроль над эмоциональными реакциями и переживаниями по поводу себя. Однако субъективное ощущение самодостаточности и достижения идеала мешает реализации возможности саморазвития и самосовершенствования, что является предрасположенностью воспринимать окружающий мир как угрожающий самооценке. Выявленная прямая связь тактики «Просьба/мольба» и шкалы «Внутренняя конфликтность» ( $r = 0,179; p \leq 0,05$ ) свидетельствует о том, что студенты проявляют себя слабыми и зависимыми в процессе самопрезентации и это происходит из-за высоких требований к себе, что нередко может привести к конфликту между «Я» реальным и «Я» идеальным.

По полученным данным, прямая связь выявлена по тактике самопрезентации «Приписывание себе достижений» и шкалами самоотношения «Самоуверенность» ( $r = 0,306; p \leq 0,05$ ), «Саморуководство» ( $r = 0,318; p \leq 0,05$ ), «Отраженное самоотношение» ( $r = 0,278; p \leq 0,05$ ), «Самопривязанность» ( $r = 0,281; p \leq 0,05$ ), «Внутренняя конфликтность» ( $r = 0,158; p \leq 0,05$ ), которая характеризует студентов как готовых к принятию ответственности только за позитивные результаты в процессе самопрезентации. Это является проявлением высокой смелости в общении, способности оказывать сопротивление внешним влияниям, ощущению ценности собственной личности. Однако субъективное ощущение самодостаточности и достижения идеала мешает реализации возможности саморазвития и самосовершенствования, что является

предрасположенностью воспринимать окружающий мир как угрозу, что нередко может привести к конфликту между «Я» реальным и «Я» идеальным.

Прямая связь тактики самопрезентации «Преувеличение своих достижений» и шкалами самоотношения «Замкнутость» ( $r = 0,195; p \leq 0,05$ ), «Самоуверенность» ( $r = 0,274; p \leq 0,05$ ), «Саморуководство» ( $r = 0,212; p \leq 0,05$ ), «Отраженное самоотношение» ( $r = 0,211; p \leq 0,05$ ), «Самопривязанность» ( $r = 0,236; p \leq 0,05$ ), «Внутренняя конфликтность» ( $r = 0,21; p \leq 0,05$ ), «Самообвинение» ( $r = 0,212; p \leq 0,05$ ) свидетельствует о том, что студенты в самопрезентации используют вербальные убеждающие высказывания, направленные на раскрытие результатов их поведения, которые более позитивны, чем они определены окружающими в действительности. Такое поведение сопровождается проявлением защитных реакций с желанием соответствовать общепринятым нормам поведения и взаимоотношения с окружающими людьми. Для студентов характерна выраженная самоуверенность и ощущение собственного «Я». Однако студентам свойственна и склонность к субъективному ощущению самодостаточности и достижения идеала, которая может стать помехой для самораскрытия и приведет к развитию внутреннего конфликта и появления чувства вины.

По тактике «Негативная оценка других/проклинание» и шкалы «Внутренняя конфликтность» ( $r = 0,158; p \leq 0,05$ ) выявлена прямая связь, которая характеризует студентов как способных в процессе самопрезентации демонстрировать и высказывать негативные оценки в адрес других людей, что свидетельствует о наличии у них высоких требований как к себе, так и к окружающим, а также о наличии внутреннего конфликта, сомнений и тенденции к «самокопанию».

Выявленная прямая связь по тактике самопрезентации «Примероносительство» и шкалами «Самоуверенность» ( $r = 0,151; p \leq 0,05$ ), «Саморуководство» ( $r = 0,176; p \leq 0,05$ ) свидетельствует о том, что студенты в самопрезентации используют действия и поступки, которые привлекают

окружающих и вызывают уважение, подражание и восхищение. Данное привлекательное поведение студентов включает в себя уверенное поведение, способность решать многие жизненные вопросы, контроль над эмоциональными реакциями.

Данные таблицы 27 свидетельствуют и о положительной связи тактик с уровнем сформированности педагогической рефлексии. Тактика «Оправдание с принятием на себя ответственности» имеет прямую связь с уровнем сформированности педагогической рефлексии ( $r = 0,172; p \leq 0,05$ ), раскрывает студентов как готовых принять на себя ответственность за действия и поступки в процессе самопрезентации, обладающих высоким уровнем рефлексии. Данные между по тактикой «Запугивание» и уровнем сформированности педагогической рефлексии ( $r = 0,171; p \leq 0,05$ ) свидетельствуют о том, что студенты способны использовать в самопрезентации импульсивные действия на основании самопознания себя, для того чтобы окружающие воспринимали их как сильных и уверенных в себе людей. Выявленная прямая связь по тактике «Приписывание себе достижений» и уровнем сформированности педагогической рефлексии ( $r = 0,25; p \leq 0,05$ ) говорит о том, что студенты в процессе самопрезентации осознают только позитивные свои достижения и принимают их. Прямая связь между тактикой «Преувеличение своих достижений» и уровнем сформированности педагогической рефлексии ( $r = 0,242; p \leq 0,05$ ) отражает то, что студенты на основе собственного анализа своего поведения в самопрезентации убеждают других, что их поведение более позитивное, чем его определяют окружающие в действительности. По тактике «Примероносительство» и уровнем педагогической рефлексии ( $r = 0,179; p \leq 0,05$ ) тоже выявлена прямая связь. Студенты на основании самопознания своих качеств в процессе самопрезентации демонстрируют поведение, которое ценное и вызывает уважение, подражание и восхищение у окружающих.

На основании анализа полученных данных компетентностного и

рефлексивно-оценочного компонентов культуры самопрезентации была выявлена положительная корреляционная связь между тактиками самопрезентации и субшкалами перфекционистской самопрезентации (Таблица 27). По тактике самопрезентации «Оправдание с отрицанием ответственности» и субшкалам «Демонстрация совершенства» ( $r = 0,249$ ;  $p \leq 0,05$ ) и «Поведенческое непрявление несовершенства» ( $r = 0,157$ ;  $p \leq 0,05$ ) выявленная прямая связь свидетельствует о том, что студенты в самопрезентации стремятся представить образ человека с выдающимися способностями, обладающего безупречной репутацией. Однако, сталкиваясь с негативными последствиями, они не признают ответственность за них и стараются избегать ситуаций, в которых их недостатки могут стать мишенью для общественного осуждения. Выявленная прямая связь тактики «Оправдание с принятием на себя ответственности» и субшкалам «Демонстрация совершенства» ( $r = 0,153$ ;  $p \leq 0,05$ ), «Поведенческое непрявление несовершенства» ( $r = 0,247$ ;  $p \leq 0,05$ ) и «Вербальное непрявление несовершенства» ( $r = 0,206$ ;  $p \leq 0,05$ ) свидетельствует о том, что студенты в самопрезентации придерживаются образа человека с выдающимися способностями, обладающего безупречной репутацией. Для студентов характерно испытывать переживание из-за ошибок, совершенных в присутствии других людей, что говорит о сверхчувствительности к критике. Однако студенты принимают ответственность за свои ошибки без объяснения причин такого поведения. Впоследствии такие студенты стремятся избегать ситуаций, в которых их поведение и недостатки могут стать мишенью общественного осуждения. Прямая связь тактики самопрезентации «Отречение» и субшкалы «Демонстрация совершенства» ( $r = 0,342$ ;  $p \leq 0,05$ ) говорит о том, что студенты, хотя и стремятся выглядеть совершенными в самопрезентации, но используют выражения, предполагающие объяснение причин поведения прежде, чем оно произойдет. В свою очередь, связь между тактикой самопрезентации «Препятствие самому себе» и субшкалой «Демонстрация

совершенства» ( $r = 0,269; p \leq 0,05$ ) характеризует поведение студентов как направленное на представление образа совершенства, но при этом с намерением оградить наблюдателей от характерных выводов относительно их недостатков, которые создают препятствия в самопрезентации. Однако выявленная связь между тактикой самопрезентации «Извинение» и субшкалой «Демонстрация совершенства» ( $r = 0,271; p \leq 0,05$ ) раскрывает студентов, для которых важна безупречная репутация и для этого признают ответственность за любые обиду и вред, нанесенные другим, что выражается в раскаянии. По тактике «Желание/старание понравиться» выявлена связь с субшкалами «Демонстрация совершенства» ( $r = 0,207; p \leq 0,05$ ), «Поведенческое непрявление несовершенства» ( $r = 0,213; p \leq 0,05$ ) и «Вербальное непрявление несовершенства» ( $r = 0,175; p \leq 0,05$ ), которая свидетельствует о том, что студенты в самопрезентации используют такие действия и поступки, которые демонстрируют их как людей с выдающимися способностями. Такие студенты склонны переживать из-за совершённых ошибок в самопрезентации, особенно которые видели другие люди, также стараются не рассказывать о своих недостатках. Такие студенты зависимы от мнения других и сверхчувствительны к критике, но при этом им важно быть «на высоте», для этого они избегают ситуаций, в которых их поведение и недостатки могут попасть в центр внимания. В свою очередь, выявленная связь между тактикой самопрезентации «Запугивание» и субшкалами «Демонстрация совершенства» ( $r = 0,144; p \leq 0,05$ ), «Поведенческое непрявление несовершенства» ( $r = 0,21; p \leq 0,05$ ) и «Вербальное непрявление несовершенства» ( $r = 0,239; p \leq 0,05$ ) характеризует студентов, которые используют импульсивные действия и поступки в самопрезентации. Подобное поведение они используют для проявления своего совершенства, сокрытия своих недостатков и проблем от окружающих, но при этом уклоняются от ситуаций, в которых их поведение и недостатки могут стать мишенью для общественного осуждения. Однако прямая связь тактики самопрезентации «Просьба/мольба» и субшкалам «Демонстрация

совершенства» ( $r = 0,188; p \leq 0,05$ ), «Поведенческое не проявление несовершенства» ( $r = 0,198; p \leq 0,05$ ) и «Вербальное не проявление несовершенства» ( $r = 0,162; p \leq 0,05$ ) свидетельствует о том, что студенты в самопрезентации используют такие действия и выражения, которые их характеризуют как слабых и зависимых по сравнению с окружающими. Такое поведение способствует студентам продемонстрировать свою слабость в пользу получения поддержки от других людей, что будет подчеркивать важность их персоны. Студентам свойственно и ошибаться, за что впоследствии сильно переживают, но все трудности они привыкли преодолевать самостоятельно. При этом такие студенты уклоняются от ситуаций, в которых их поведение и недостатки могут попасть в центр внимания. По тактике «Приписывание себе достижений» и субшкалам «Демонстрация совершенства» ( $r = 0,278; p \leq 0,05$ ), «Поведенческое не проявление несовершенства» ( $r = 0,286; p \leq 0,05$ ) и «Вербальное не проявление несовершенства» ( $r = 0,267; p \leq 0,05$ ) выявленная прямая связь раскрывает студентов, для которых характерно заявлять об ответственности и доверии только за позитивные достижения в самопрезентации. Таким поведением они стремятся подчеркнуть свое совершенство окружающим, приумножить свои достоинства и скрыть свои недостатки, чтобы они не стали мишенью для окружающих в самопрезентации. Выявленная прямая связь между тактикой «Преувеличение своих достижений» и субшкалами «Демонстрация совершенства» ( $r = 0,288; p \leq 0,05$ ), «Поведенческое не проявление несовершенства» ( $r = 0,276; p \leq 0,05$ ) и «Вербальное не проявление несовершенства» ( $r = 0,234; p \leq 0,05$ ) свидетельствует о том, что студенты в самопрезентации убеждают других, что результаты их поведения более позитивны, чем определены окружающими. Такое поведение позволяет студентам представлять образ человека с выдающимися способностями, социальной компетентностью и успехом в социуме. Однако они склонны показывать лишь, то в чем хорошо разбираются, но при этом скрывать свои недостатки, чтобы они не стали мишенью для общественного

осуждения. Прямая связь тактики «Негативная оценка других/проклинание» и субшкалам «Демонстрация совершенства» ( $r = 0,205; p \leq 0,05$ ), «Поведенческое не проявление несовершенства» ( $r = 0,2; p \leq 0,05$ ) и «Вербальное не проявление несовершенства» ( $r = 0,213; p \leq 0,05$ ) раскрывает студентов как способных предъявлять высказывания о негативных оценках в адрес других людей в своей самопрезентации. Таким поведением они стремятся подчеркнуть свое совершенство и быть «на высоте» по сравнению с окружающими, однако из-за совершенных ошибок в присутствии других сильно переживают и стараются впоследствии избегать ситуаций, в которых их поведение и недостатки могут попасть в центр внимания. В свою очередь, прямая связь между тактикой самопрезентации «Примероносительство» и субшкалами «Демонстрация совершенства» ( $r = 0,21; p \leq 0,05$ ), «Поведенческое не проявление несовершенства» ( $r = 0,172; p \leq 0,05$ ) и «Вербальное не проявление несовершенства» ( $r = 0,142; p \leq 0,05$ ) свидетельствует о том, что студентам свойственно проявлять в самопрезентации поведение, которое морально ценное и привлекательное. Подобное поведение способно подчеркнуть их совершенство среди окружающих, для них важно их мнение: такие студенты сверхчувствительны к критике. В ходе общения стараются не рассказывать о своих недостатках, чтобы не оказаться в центре внимания для общественного осуждения.

Результаты корреляционной связи ценностно-смыслового и рефлексивно-оценочного компонентов культуры самопрезентации представлены в таблице 28 и таблице 29. Для определения взаимосвязи мы использовали данные по опроснику терминальных ценностей И.Г. Сенина (ценностно-смысловой компонент), а именно показателей терминальных ценностей будущих педагогов; частично – данные по методике самоотношения С.Р. Пантилеева (ценностно-смысловой компонент), а именно шкалы «Самоценность» и «Самопринятие». Также были включены данные по методике определения уровня сформированности педагогической рефлексии Е.Е. Рукавишников (рефлексивно-оценочный компонент) и шкалы

перфекционисткой самопрезентации П. Хьюитта (рефлексивно-оценочный компонент).

Таблица 28

Результаты корреляционного анализа между показателями ценностно-смыслового и рефлексивно-оценочного компонентов

| Рефлексивно-оценочный компонент культуры самопрезентации и его показатели | Ценностно-смысловой компонент культуры самопрезентации<br>(опросник терминальных ценностей И.С. Сенин) |                                |              |                              |               |              |                         |   |
|---|--|--------------------------------|--------------|------------------------------|---------------|--------------|-------------------------|---|
|   | Собственный престиж  | Высокое материальное положение | Креативность | Активные социальные контакты | Развитие себя | Достижения   | Духовное удовлетворение | Сохранение собственной индивидуальности |
|   | Коэффициент ранговой корреляции, $r_s$   |                                |              |                              |               |              |                         |   |
| Уровень сформированности педагогической рефлексии                         | 0.304**  | 0.164**                        | 0.299**      | 0.355**                      | 0.403**       | 0.245**      | 0.276**                 | 0.366**                                 |
| Демонстрация совершенства   | 0.277**  | -                              | 0.295**      | 0.236**                      | 0.239**       | 0.211**      | 0.174*                  | 0.223**                                 |
| Поведенческое не проявление несовершенства                                | -<br>0.266**   | -                              | -0.329**     | -0.214**                     | -0.141**      | -<br>0.159*  | -0.174**                | -                                       |
| Вербальное не проявление несовершенства                                   | -<br>0.245**   | -                              | -0.293**     | -0.169*                      | -0.147*       | -<br>0.230** | -                       | -                                       |

Условные обозначения

\* корреляция достигает уровня статистической значимости при  $p \leq 0,05$

\*\* корреляция не достигает уровня статистической значимости  $p \leq 0,01$

Согласно результатам, представленным таблице 28, была выявлена прямая связь между уровнем сформированности педагогической рефлексии и терминальными ценностями «Собственный престиж» ( $r = 0,304$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Высокое материальное положение» ( $r = 0,164$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Креативность» ( $r = 0,299$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Активные социальные контакты» ( $r = 0,355$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Развитие себя» ( $r = 0,403$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Достижения» ( $r = 0,245$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Духовное удовлетворение» ( $r = 0,276$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Сохранение собственной индивидуальности» ( $r = 0,366$ ;  $p \leq 0,01$ ). Это доказывает что чем выше стремление завоевать признание в обществе через следование определенным социальным требованиям, тем выше уровень самопознания, способности к

анализу собственных действий, самоанализу и осознанного представления своего образа «Я» в прошлом, настоящем, будущем времени.

Данные таблицы 28 свидетельствуют о положительной корреляции терминальных ценностей и шкал перфекционистской самопрезентации. Прямая связь выявлена между субшкалой «Демонстрация совершенства» и терминальными ценностями «Собственный престиж» ( $r = 0,277; p \leq 0,01$ ), «Креативность» ( $r = 0,295; p \leq 0,01$ ), «Активные социальные контакты» ( $r = 0,236; p \leq 0,01$ ), «Развитие себя» ( $r = 0,239; p \leq 0,01$ ), «Достижения» ( $r = 0,211; p \leq 0,01$ ), «Духовное удовлетворение» ( $r = 0,174; p \leq 0,01$ ), «Сохранение собственной индивидуальности» ( $r = 0,223; p \leq 0,01$ ). Полученные результаты говорят о том, что у студентов выражена тенденция к демонстрации собственного совершенства и сокрытия собственного несовершенства, при этом для них характерно стремление завоевать признание в обществе через следование определенным социальным требованиям в процессе самопрезентации. Для студентов важно реализовать свою творческую составляющую в самопрезентации, установить благоприятные взаимоотношения с окружающими, а также познать свои индивидуальные особенности, проявляющиеся в самопрезентации.

Корреляционная обратная связь выявлена между субшкалой «Поведенческое не проявление несовершенства» и терминальными ценностями «Собственный престиж» ( $r = -0,266; p \leq 0,01$ ), «Креативность» ( $r = -0,295; p \leq 0,01$ ), «Активные социальные контакты» ( $r = -0,236; p \leq 0,01$ ), «Развитие себя» ( $r = -0,141; p \leq 0,01$ ), «Достижения» ( $r = -0,159; p \leq 0,01$ ), «Духовное удовлетворение» ( $r = -0,174; p \leq 0,01$ ) (Таблица 26). Это говорит о том, что студенты с низкими показателями по терминальным ценностям недостаточно способны в процессе самопрезентации проявить свои лучшие качества и достоинства, внести творческую составляющую в свое поведение, установить долгосрочные благоприятные отношения при социальном взаимодействии, контролировать

и изменять собственное поведение в зависимости от специфики конкретной социальной ситуации.

Корреляционная обратная связь, выявленная между субшкалой «Вербальное не проявление несовершенства» и терминальными ценностями «Собственный престиж» ( $r = -0,245$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Креативность» ( $r = -0,293$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Активные социальные контакты» ( $r = -0,169$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Развитие себя» ( $r = -0,147$ ;  $p \leq 0,01$ ), «Достижения» ( $r = -0,230$ ;  $p \leq 0,01$ ) (Таблица 29), свидетельствует о том, что такие студенты испытывают трудности по контролю вербальных проявлений в процессе раскрытия своих достоинств и качеств, при установлении контактов, в ходе совершенствования своего поведения, а также проявлении творчества в процессе самопрезентации.

Таблица 29

Результаты корреляционного анализа связи между показателями ценностно-смыслового и рефлексивно-оценочного компонентов

| Рефлексивно-оценочный компонент культуры самопрезентации и его показатели | Ценностно-смысловой компонент культуры самопрезентации (Методика исследования самоотношения С.Р. Пантилеев) |              |
|---|---|--------------|
|   | Коэффициент ранговой корреляции, $r_s$  |              |
|   | Самоценность  | Самопринятие |
| Уровень сформированности педагогической рефлексии                         | 0.520**   | 0.531**      |
| Демонстрация совершенства   | 0.675**   | 0.707**      |
| Поведенческое не проявление несовершенства                                | -0.585**  | -0.603**     |
| Вербальное не проявление несовершенства                                   | -0.580**  | -0.609**     |

Условные обозначения

\* корреляция достигает уровня статистической значимости при  $p \leq 0,05$

\*\* корреляция не достигает уровня статистической значимости  $p \leq 0,01$

В таблице 29 представлена прямая связь между уровнем сформированности педагогической рефлексии и шкалами «Самоценность» ( $r = 0,520$ ;  $p \leq 0,01$ ) и «Самопринятие» ( $r = 0,531$ ;  $p \leq 0,01$ ). Студенты высоко оценивают свой духовный потенциал и воспринимают себя как

индивидуальность в общении с другими. Они живут в согласии со своими внутренними побуждениями и принятием себя такими, какими есть.

По результатам связи шкал самоотношения и перфекционистской самопрезентации студентов отмечаются прямая и обратная связи. Выявленная прямая связь между шкалой «Самоценность» и субшкалой «Демонстрация совершенства» ( $r = 0,675; p \leq 0,01$ ) свидетельствует: чем выше показатель по шкале «Самоценность», тем выше балл по субшкале «Демонстрация совершенства». Это значит что студенты высоко ценят свой духовный потенциал и не стремятся быть «на высоте» в самопрезентации. Однако обратная связь между шкалой «Самоценность» и субшкалой «Поведенческое не проявление несовершенства» ( $r = -0,585; p \leq 0,01$ ) характеризует студентов, способных воспринимать себя и высоко ценить свою неповторимость, но при этом сильно переживать, если окружающие увидели их неудачу в процессе самопрезентации. В свою очередь, обратная связь между шкалой «Самоценность» и субшкалой «Вербальное не проявление несовершенства» ( $r = -0,580; p \leq 0,01$ ) свидетельствует о том, что студенты уверены в себе и способны противостоять внешним воздействиям в самопрезентации, но не стремятся раскрывать свои недостатки.

Между шкалой «Самопринятие» и субшкалой «Демонстрация совершенства» ( $r = 0,707; p \leq 0,01$ ) выявлена прямая связь: чем выше показатель по шкале «Самопринятие», тем выше балл по субшкале «Демонстрация совершенства». Такие студенты воспринимают все стороны своего «Я», принимают все свои поведенческие проявления в самопрезентации и стремятся к проявлению совершенства в общении с окружающими. Обратная связь между шкалой «Самопринятие» и субшкалой «Поведенческое не проявление несовершенства» ( $r = -0,603; p \leq 0,01$ ) характеризует студентов, которые, несмотря на принятие себя такими, какие они есть, испытывают сильное переживание из-за ошибок, совершённых в присутствии других людей. Однако обратная связь между шкалой

«Самопринятие» и субшкалой «Вербальное неприятие несовершенства» ( $r = -0,609$ ;  $p \leq 0,01$ ) раскрывает студентов, способных воспринимать все стороны своего «Я» и все поведенческие проявления в самопрезентации, стараются не рассказывать о своих недостатках окружающим.

Таким образом, была выявлена взаимосвязь между компонентами культуры самопрезентации методом ранговой корреляции К. Пирсона.

В целом результаты констатирующего этапа эксперимента показали, что отдельные компоненты культуры самопрезентации у будущих педагогов сформированы на недостаточном уровне. Поэтому в своей дальнейшей работе по организации процесса становления культуры самопрезентации студентов мы будем уделять внимание знаниям, на основе которых строится процесс самопрезентации; самопринятию студентов; на преодоление страха перед публикой; повышение значимости своей самопрезентации студентов во взаимодействии с окружающими; чувству собственной значимости и повышению самооценки как составляющих самопрезентации; готовности к проявлению творчества в самопрезентации через характеристики креативности (гибкость, нестандартность и оригинальность); умениям по установлению контактов с окружающими; рефлексии как способу получения информации о себе – субъекте самопрезентации; планированию и построению своей самопрезентации, а также достижению ощутимых результатов в самопрезентации; знаниям по противостоянию влиянию других людей, сохранению собственного индивидуального стиля самопрезентации; умениям самоорганизации, саморегуляции для научения студентов правильному распределению сил и времени в самопрезентации; умениям самопознания в самопрезентации; анализу собственных действий в самопрезентации; представлению своего образа «Я» в самопрезентации.

На основе результатов корреляционного анализа взаимосвязи компонентов культуры самопрезентации была построена структурная модель культуры самопрезентации студентов на этапе профессиональной подготовки в вузе ( $N=216$ ). Проверим адекватность этой модели эмпирическими

данными с помощью метода моделирования структурными уравнениями (SEM). Представим фрагмент нашей гипотетической модели в виде блок-схемы в среде AMOS (Рисунок 1).

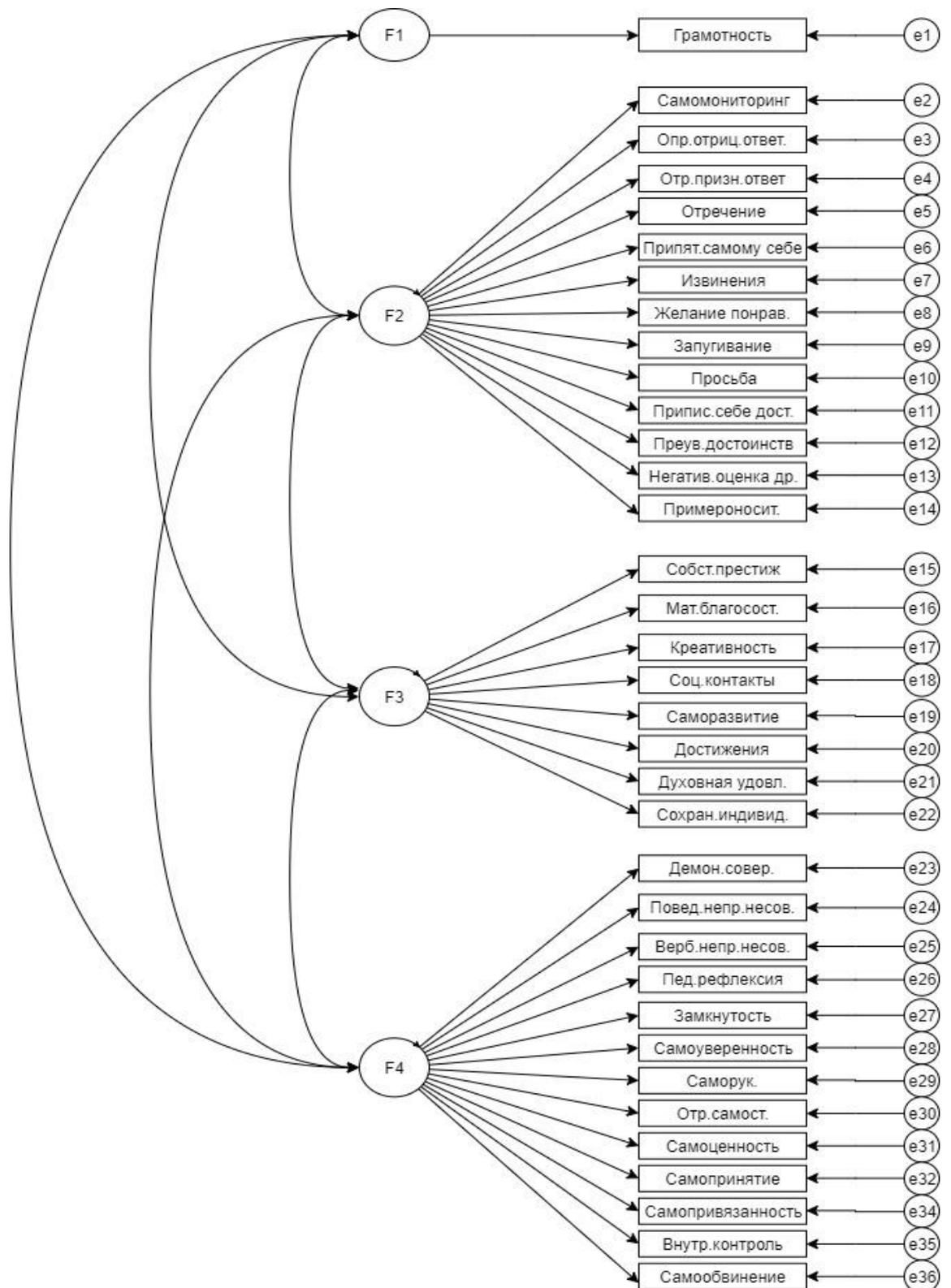


Рисунок 1 – Гипотетическая структурная модель культуры самопрезентации будущих педагогов (фрагмент)

В модели представлены покомпонентно показатели культуры самопрезентации: F1 – когнитивный компонент (грамотность), F2 – компетентностный компонент (самомониторинг, оправдание с отрицанием ответственности, оправдание с принятием на себя ответственности, отречение, препятствие самому себе, извинение, желание/старание понравиться, запугивание, просьба/мольба, приписывание себе достижений, преувеличение своих достижений, негативная оценка других/проклинание, примероносительство), F3 – ценностно-смысловой компонент (самопринятие, самооценочность, собственный престиж, высокое материальное положение, креативность, активные социальные контакты, развитие себя, достижения, духовное удовлетворение, сохранение собственной индивидуальности), F4 – рефлексивно-оценочный (демонстрация совершенства, поведенческое непроявление совершенства, вербальное непроявление совершенства, педагогическая рефлексия, замкнутость, самоуверенность, саморуководство, отраженное самоотношение, самопривязанность, внутренняя конфликтность, самообвинение).

Далее проведена оценка данной модели, в результате чего было установлено, что критический коэффициент для многомерного значения оказался меньше пяти ( $s.r. = -0,425$ ), что подтверждает: условие для многомерной нормальности переменных соблюдено. Кроме этого, была проведена процедура освобождения фиксированных параметров в модели с целью уменьшения значения  $\chi^2$  за счет добавления в модель связи между ошибками  $e_2$  и  $e_3$ , а также эндогенными переменными. После этого были получены следующие индексы соответствия теоретической модели эмпирическим данным (Таблица 30).

## Критерий хи-квадрат Пирсона (оценка модели)

| $\chi^2$ | df  | p     |
|----------|-----|-------|
| 764      | 875 | > .12 |

## Индексы оценки модели

| CFI   | TLI   | RMSEA  | RMSEA 90% CI |        |
|-------|-------|--------|--------------|--------|
|       |       |        | Lower        | Upper  |
| 0.965 | 0.941 | 0.0607 | 0.0531       | 0.0784 |

Эти показатели указывают на значимое соответствие тестируемой модели эмпирическим данным. Отметим, что все регрессионные коэффициенты, полученные в модели, статистически значимы (Таблица 31).

Таблица 31

| Факторные нагрузки |  |        |        |        |
|--------------------|--|--------|--------|--------|
| Factor             | Indicator                                  | SE     | Z      | p      |
| Factor 1           | Грамотность                                | 0.0426 | 2.94   | 0.003  |
| Factor 2           | Оправдание с отрицанием ответственности    | 0.0388 | 3.91   | 0.001  |
|                    | Отречение                                  | 0.0320 | -6.26  | < .001 |
|                    | Препятствие самому себе                    | 0.0386 | -14.48 | < .001 |
|                    | Извинение                                  | 0.0817 | -6.49  | < .001 |
|                    | Желание понравиться                        | 0.1497 | -7.09  | < .001 |
|                    | Приписывание себе достижений               | 0.0401 | -1.53  | 0.127  |
|                    | Преувеличение своих достижений             | 0.0556 | -6.70  | < .001 |
| Factor 3           | Собственный престиж                        | 0.1540 | 5.48   | < .001 |
|                    | Активные социальные контакты               | 0.1383 | 5.36   | < .001 |
|                    | Развитие себя                              | 0.1034 | 5.38   | < .001 |
|                    | Достижения                                 | 0.1776 | 3.61   | < .001 |
|                    | Духовое удовлетворение                     | 0.1687 | 3.72   | < .001 |
|                    | Сохранение собственной индивидуальности    | 0.1798 | 3.63   | < .001 |
|                    | Замкнутость                                | 0.1271 | -15.30 | < .001 |
|                    | Самоуверенность                            | 0.1268 | 16.34  | < .001 |
|                    | Саморуководство                            | 0.1476 | 16.15  | < .001 |
|                    | Отраженное самоотношение                   | 0.1051 | 6.55   | < .001 |
|                    | Самоценность                               | 0.1431 | 16.38  | < .001 |
|                    | Самоприятие                                | 0.1487 | 17.43  | < .001 |
|                    | Самоприязанность                           | 0.1202 | 10.90  | < .001 |
|                    | Внутренняя конфликтность                   | 0.1004 | -6.86  | < .001 |
|                    | Самобвинение                               | 0.0797 | -7.50  | < .001 |
| Factor 4           | Демонстрация совершенства                  | 0.5566 | 18.51  | < .001 |
|                    | Поведенческое не проявление несовершенства | 0.5117 | -13.95 | < .001 |
|                    | Вербальное не проявление несовершенства    | 0.4545 | -13.24 | < .001 |
|                    | Педагогическая рефлексия                   | 0.2984 | 12.04  | < .001 |

Таким образом, гипотетическая структурная модель была нами успешно подтверждена.

По итогам констатирующего этапа был выявлен исходный уровень культуры самопрезентации будущих педагогов, позволяющий определить проблемы и основные направления работы по формированию культуры самопрезентации студентов в период обучения в вузе. Организация работы по управлению процессом развития культуры самопрезентации у студентов педагогических профилей выстраивалась на основе полученных результатов на констатирующем этапе, которые определили необходимость разработки и реализации психолого-педагогической программы в условиях деятельности психологического центра вуза. Основная идея разработки психолого-педагогической программы заключалась в проведении систематической психолого-педагогической работы со студентами в соответствии со структурно-функциональной моделью культуры самопрезентации педагога.

### **2.3. Психолого-педагогическая программа формирования культуры самопрезентации студентов педагогических профилей в условиях деятельности психологического центра вуза**

Для формирования культуры самопрезентации у студентов педагогических профилей в процессе профессионального обучения была разработана психолого-педагогическая программа в условиях деятельности психологического центра вуза. Психолого-педагогическая программа включает в себя три блока: психолого-педагогический тренинг, индивидуальные и групповые консультации, психолого-педагогическое сопровождение учебной работы студентов, осуществляемой через изучаемые дисциплины и педагогическую практику студентов (Таблица 32).

Психолого-педагогическая программа формирования культуры  
самопрезентации у студентов

|  |   |  |
|--|---|--|
| Психолого-педагогический тренинг «Культура самопрезентации в профессиональной деятельности педагога» | Индивидуальные и групповые консультации | Психолого-педагогическое сопровождение учебной работы студентов, осуществляемой через изучаемые дисциплины и педагогическую практику. Психолого-педагогическое сопровождение проводилось в форме групповых и индивидуальных занятий. |
|--|---|--|

Для организации групповой формы работы со студентами был разработан психолого-педагогический тренинг «Культура самопрезентации в профессиональной деятельности педагога». Данная форма групповой работы представляет собой совокупность групповых методов по формированию знаний, умений и навыков культуры самопрезентации студентов педагогических профилей.

Целью тренинга являлось покомпонентное формирование культуры самопрезентации у студентов педагогических профилей как составляющей их психологической культуры.

В целом тренинг «Культура самопрезентации в профессиональной деятельности педагога» (Таблица 33) носил комплексный характер и проводился в течение 2,5 месяцев (с апреля 2016 года по июнь 2016 года). Занятия организовывались два раза в неделю по 90 минут, кроме работы на занятиях, участники выполняли домашние задания в течение всего тренинга, ориентированного в основном на самопознание в самопрезентации. В ходе реализации тренинга решались задачи:

1. Формировать теоретико-практическую грамотность по культуре самопрезентации в педагогической деятельности.
2. Раскрыть разнообразие способов и средств создания и осуществления эффективной самопрезентации в профессии педагога.

3. Способствовать осмыслению значимости процесса, содержания и результата самопрезентации в профессиональной деятельности.

4. Формировать умения успешной самопрезентации и проведения рефлексии самопрезентации в деятельности педагога.

5. Расширить диапазон реализации творческой составляющей в конструировании самопрезентации в процессе профессиональной деятельности.

Тренинговая группа состояла из 21-22 человек. Всего в тренинге приняло участие 105 студентов. Программа тренинга была разработана и апробирована в 2015-2016 годах на базе Центра психологического и социального здоровья молодежи Алтайского государственного педагогического университета (Приложение 10).

Программа тренинга включала 5 блоков:

1. Просветительский.
2. Диагностический.
3. Развивающий.
4. Консультативный.
5. Рефлексивный.

Просветительский блок включал такие формы занятий, как мини-лекции, беседы, в ходе которых повышался уровень знаний студентов о самопрезентации.

Диагностический блок был направлен на диагностирование особенностей самопрезентации и ее составляющих у студентов.

Развивающий блок был направлен на формирование основных умений, навыков, техник самопрезентации у студентов.

Работа консультативного блока включала в себя групповые и индивидуальные консультации со студентами в течение всего тренинга по запросам студентов.

Рефлексивный блок был направлен на формирование у студентов умений самопознания, самоорганизации в самопрезентации.

### Структура занятий.

Каждое занятие включало вводную, основную и заключительную части. Вводная часть занятия состояла из вопросов о состоянии участников и нескольких разминочных упражнений. В начале каждого занятия ведущий проводил диагностику состояния студентов, чтобы скорректировать план работы. Для этого задавались участникам вопросы: «Как настроение?», «Что нового произошло за это время?», «Назовите одно хорошее и одно плохое событие, которые произошли между нашими встречами?», «Что запомнилось с предыдущего занятия?» и др.

В качестве разминки применялись упражнения, которые позволяли участникам настроиться на совместную работу в группе. При этом упражнения на занятии варьировались в зависимости от ситуации и настроения группы.

В основной части проводились не только упражнения, но и проходили беседы, создавались стенгазеты, прослушивались притчи, истории, стихи и т.д. в соответствии с темой. В работе студентов на занятии учитывался их личный опыт, то есть они могли обратиться к своему прошлому опыту, жизненным ситуациям и к тому, что происходило в группе. Упражнения на занятиях частично проводились с групповой, а при необходимости – в индивидуальной формах.

Заключительная часть занятия состояла из упражнений, позволяющих завершить его согласно полученным результатам и настрою студентов. Им предлагалось подвести итоги работы и проанализировать свой опыт, полученный на занятии. Для завершения встречи использовались, например, следующие вопросы: «Какая информация на тренинге была для вас полезной?», «Что вам понравилось на тренинге?», «Что вам запомнилось на занятии?», «Какой основной результат вы получили от тренинга?» и др. В заключительной части проводились специально разработанные ритуалы завершения занятий.

На протяжении всего тренинга использовались следующие правила в

группе:

1. Отключение телефона или перевод его в режим вибровонка.
2. Строгое соблюдение времени начала занятий и длительности перерыва.
3. Соблюдение принципа «здесь и сейчас».
4. Доброжелательное отношение к каждому участнику группы.
5. Активное участие каждого в работе группы.
6. Проявление взаимопомощи при выполнении групповых заданий.
7. Всё, о чём говорится в группе, не выносится за ее пределы.
8. Я говорю «я», а не «мы» или «все».
9. Проявление уважения к каждому человеку, его мнению.

В ходе обсуждения правил поведения на тренинге участники дополняли и корректировали их, что в итоге приводило к своду правил для данной группы, который действовал на протяжении всего тренинга.

Механизмами и техниками реализации тренинга являлись:

1. Коммуникативные навыки (слушание рефлексивное и нерефлексивное; говорение в диалоге, монологе; вхождение в контакт и др.).
2. Специальные техники и приемы самопрезентации (управление впечатлением, техники самопрезентации и др.).
3. Игровые и ролевые техники (деловые, диагностические, психологические и др.).
4. Техники вербальной передачи информации (лекция, дискуссия, «мозговой штурм», публичное выступление и др.).
5. Техники практического моделирования (собственная оригинальная разработка модели самопрезентации).

Программа психолого-педагогического тренинга была выстроена с позиций гуманистического, культурно-исторического, культурологического, деятельностного подходов и включала в себя следующие разделы:

1. Раздел психологических знаний о самопрезентации.
2. Раздел умений, способов и средств самопрезентации.

3. Раздел конструирования внутренней позиции в самопрезентации.
  4. Раздел самоанализа и самооценки самопрезентации.
  5. Раздел по разработке собственной модели самопрезентации.
- Полная программа тренинга представлена в Таблице 33.

Таблица 33

Программа психолого-педагогического тренинга  
«Культура самопрезентации в профессиональной деятельности  
педагога»

| №  | Наименование  | Время |
|----|---|-------|
| 1. | <b>Раздел 1. Психологические знания о самопрезентации – когнитивный компонент культуры самопрезентации (грамотность в самопрезентации) педагога</b> |       |
|    | Занятие 1. Самопрезентация и ее место в профессиональной деятельности педагога  | 1,5   |
|    | Занятие 2. Роль знакомства и первого впечатления в самопрезентации педагога   | 1,5   |
|    | Занятие 3. Внешние и внутренние составляющие культуры самопрезентации педагога  | 1,5   |
| 2. | <b>Раздел 2. Умения, способы и средства самопрезентации – компетентностный компонент культуры самопрезентации педагога</b>                          |       |
|    | Занятие 1. Психологические барьеры и помощники в самопрезентации педагога   | 1,5   |
|    | Занятие 2. Активное слушание в самопрезентации педагога в ходе взаимодействия с обучающимися  | 1,5   |
|    | Занятие 3. Техники и методы аргументации и контраргументации в самопрезентации педагога в процессе общения с обучающимися                           | 1,5   |
|    | Занятие 4. Саморегуляция в самопрезентации педагога   | 1,5   |
|    | Занятие 5. Взаимодействие педагога с обучающимися в процессе самопрезентации  | 1,5   |
|    | Занятие 6. Качества и способности, необходимые в самопрезентации педагога   | 1,5   |
|    | Занятие 7. Завершение самопрезентации педагога в ходе взаимодействия с обучающимися   | 1,5   |
| 3. | <b>Раздел 3. Конструирование внутренней позиции в самопрезентации – ценностно-смысловой компонент культуры самопрезентации педагога</b>             |       |
|    | Занятие 1. Приоритеты и ценности в самопрезентации педагога   | 1,5   |
|    | Занятие 2. Мотивы и потребности в самопрезентации педагога  | 1,5   |
|    | Занятие 3. Содержание и результат самопрезентации педагога  | 1,5   |
|    | Занятие 4. Принципы и правила конструирования процесса самопрезентации педагога   | 1,5   |
| 4. | <b>Раздел 4. Самоанализ и самооценка самопрезентации – рефлексивно-оценочный компонент культуры самопрезентации педагога</b>                        |       |
|    | Занятие 1. Гибкие качества и конструктивность самопрезентации педагога  | 1,5   |
|    | Занятие 2. Личностные качества и успешность самопрезентации педагога  | 1,5   |
|    | Занятие 3. Профессионально важные качества и успешность самопрезентации педагога  | 1,5   |
|    | Занятие 4. Эмоциональная саморегуляция в процессе самопрезентации педагога  | 1,5   |
| 5. | <b>Раздел 5. Разработка собственной модели самопрезентации – креативный компонент самопрезентации педагога</b>                                      |       |
|    | Занятие 1. Создание собственной модели самопрезентации  | 1,5   |
|    | Занятие 2. Что мне дал тренинг «Культура самопрезентации в профессиональной деятельности педагога»?   | 1,5   |

В ходе проведения тренинга участники оставляли в специальной тетради свои отзывы, вот некоторые из них:

– «Я многое узнала из этих занятий: как правильно себя подать, произвести нужное впечатление, как скрывать свои недостатки, как следить за своими жестами и мимикой, как вести деловой разговор, как стать лидером (теперь осталось только применять на деле)».

– «Тренинг был для меня отличным шансом лучше узнать себя и других людей. Это был большой и интересный опыт, эксперимент. Также я познакомилась с хорошими людьми, с которыми мы отлично проводили время, делали разные упражнения, шутили, смеялись, пили чай. Я многому научилась на этом тренинге – теперь я обращаю внимание на то, как люди говорят, в какой позе стоят, какие чувства выражены на их лице. Все это очень интересно!».

– «Обнаружила, что есть несложные способы и механизмы привлечения внимания аудитории».

– «У меня наладились отношения с самой собой. Я больше себя не считаю «какой-то не такой». Стала спокойнее относиться к своей внешности».

– «Благодаря тренингу я смогла увидеть себя настоящую. Осознать свои страхи, установки, рамки, которые сдерживают меня в развитии. После тренинга появился ориентир для моего профессионального развития».

– «На тренинге смогла проследить свою стратегию поведения, которая меня сталкивала каждый раз с одними и тем же. Благодаря такой глубокой проработке получилось внести корректировки в свою стратегию поведения».

– «До тренинга я была уверена, что у меня есть цели. А на занятиях поняла, что мои цели не цели. Для того чтоб цель была достижимой, ее нужно простроить, конкретизировать детально и даже даты поставить».

– «Когда шла на тренинг, думала, что будут просто занятия, как всегда, в кругу. Но я была потрясена, когда увидела что есть простые способы решения вопросов. За время тренинга я смогла наметить для себя сразу несколько зон для развития и роста».

– «Кто мог подумать, что коммуникативные умения можно улучшить, принимая участие в упражнениях. На занятиях тренинга были упражнения, которые направлены на раскрытие коммуникативных умений, мне очень понравилось, развиваться легко».

– «На тренинге понравились упражнения по целеполаганию. В ходе тренинга смогла конкретизировать свои цели, и они стали достижимыми».

– «Мне очень понравилась идея по использованию разных технологий в ходе тренинга. Они настолько интересные и глубокие. Каждое упражнение раскрывает тебя настоящего. Благодаря таким открытиям передо мною раскрылись новые возможности и появились новые ресурсы для достижения своих целей».

Во втором блоке психолого-педагогической программы в течение учебного года проводились индивидуальные и групповые консультации студентов проводились в течение учебного года. Индивидуальные консультации были направлены на индивидуальный анализ результатов диагностики и решение вопросов, связанных с самопрезентацией студента. Групповое консультирование было направлено на освещение результатов, полученных в ходе диагностирования по методикам исследования.

Третий блок в себя включал психолого-педагогическое сопровождение учебной работы студентов, осуществляемой через изучаемые дисциплины и педагогическую практику. Психолого-педагогическое сопровождение осуществлялось через учебную деятельность и педагогическую практику студентов (Таблица 32). Сопровождение проводилось в форме групповых и индивидуальных встреч, на которых обсуждались полученные знания, умения, проблемы в ходе педагогической практики, а также в ходе изучения тем в рамках учебных дисциплин («Психологическая культура и психологическое здоровье учащихся», «Тренинг развития профессиональной идентичности», «Тренинг профессионального общения», «Развитие коммуникативной компетентности»). Учебные дисциплины изучались на лекционных и практических занятиях, на которых рассматривались темы,

связанные с самопрезентацией педагога. В основном это были курсы по выбору, которые проводились преподавателями кафедры психологии АлтГПУ. Так, на лекционных и практических занятиях были рассмотрены темы: «Роль самопрезентации в профессиональной деятельности», «Самопрезентация и ее роль в педагогическом общении», «Культура самопрезентации как составляющая профессиональной деятельности педагога», «Основополагающие компоненты культуры самопрезентации педагога», «Культура самопрезентации личности: взгляд прошлого и взгляд будущего» и др. Занятия проходили с анализом конкретных ситуаций, с которыми сталкиваются педагоги в профессиональной деятельности. Студенты могли разобраться в причинах возникновения данных ситуаций и рассмотреть варианты решения ситуаций, а также варианты предотвращения сложных психолого-педагогических ситуаций (студенты анализировали и обсуждали сообща эти микроситуации). Кроме того, были занятия с заранее запланированными ошибками. На таких занятиях педагогом совершались заранее запланированные ошибки в самопрезентации и в предъявлении информации по заявленной теме. Студенты находились в растерянности от происходящего, но в конце занятия педагог раскрывал все факты, которые происходили на занятии, и акцентировал, что необходимо соблюдать правила предъявления информации, ведения занятия, презентации себя перед аудиторией, так как все это является основой культуры самопрезентации педагога.

Студенты во время посещения занятий, а также в рамках прохождения практик («Производственная практика», «Педагогическая практика») при методическом руководстве педагога-психолога заполняли портфолио «Мои достижения в самопрезентации» (Приложение 9). По итогам заполненного портфолио студентам нужно было подготовить сообщение для представления результатов по анализу их достижений в самопрезентации.

Целью заполнения портфолио являлось формирование умений планировать свое развитие в самопрезентации и анализировать собранную информацию.

Портфолио позволяет сохранить документальное подтверждение собственных достижений студента в самопрезентации в период педагогической практики с целью дальнейшего представления их в профессиональной деятельности.

Предлагаем рассмотреть содержательную характеристику каждого блока портфолио, результатом которого станет построение позитивной культуры самопрезентации студента на этапе профессионального обучения:

1. Блок «Приветствие» раскрывает индивидуальные характеристики составителя, такие как фамилия, имя, отчество, образование, хобби, увлечения.

2. Блок «Анкета» описывает краткую биографическую информацию об авторе портфолио, которая должна быть абсолютно достоверной.

3. Блок «Рефлексия» заключается в оценке студентом своих ценностей и идеалов, представлений о самом себе, сильных и слабых сторонах, своего внешнего образа, составляющих презентации себя, особенностей личностного и профессионального стиля.

4. Блок «Достижения» раскрывает перечень достижений в самопрезентации студента.

Структурная и систематическая работа над составлением собственного портфолио – это залог построения собственной модели культуры самопрезентации студента с учетом анализа ошибок на этапе профессиональной подготовки в вузе. Работа над сообщением для представления результатов портфолио заключалась в обобщении полученной информации.

В рамках внеучебной работы проводились индивидуальные занятия в форме индивидуального сопровождения и индивидуальной консультации.

Также проводились и групповые занятия в форме группового консультирования, дискуссии с элементами тренинга и тренинговых занятий.

Благодаря реализации психолого-педагогической программы по формированию культуры самопрезентации у студентов в условиях деятельности психологического центра на этапе их профессионального обучения в вузе, студенты переосмыслили свой опыт, который получили в ходе обучения и приобретения новых знаний, умений, способов по самопрезентации, которые необходимы в будущей профессиональной деятельности.

#### **2.4. Результаты эмпирического исследования по формированию культуры самопрезентации студентов старших курсов на этапе профессионального обучения в вузе**

Для оценки результатов формирующего эксперимента мы использовали следующие методики: критериально-ориентированный тест «Грамотность в самопрезентации» (Л.С. Колмогорова, Г.Г. Спиридонова), «Шкала самомониторинга» (М. Снайдер), «Методика определения уровня сформированности педагогической рефлексии» (Е.Е. Рукавишникова, «Шкала измерения тактик самопрезентации» (С.-Ж. Ли, Б. Куигли и др.), «Шкала перфекционистской самопрезентации» (П. Хьюитт), «Опросник терминальных ценностей» (И.Г. Сенин), «Методика исследования самоотношения» (С.Р. Пантеев).

Основными направлениями работы второго этапа эмпирического исследования были организация и проведение эксперимента, направленного на формирование культуры самопрезентации у студентов по разработанной психолого-педагогической программе в условиях деятельности психологического центра. Формирующий этап исследования проходил на базе Центра психологического и социального здоровья молодежи Алтайского государственного педагогического университета только со студентами, которые обучаются на 3-ем и 4-ом курсах.

Исходя из задач эксперимента, методом случайной выборки были определены две группы: одна контрольная (КГ) и одна экспериментальная (ЭГ) группы. Перед началом экспериментального исследования в ЭГ ( $N_1=105$ ) и КГ ( $N_2=111$ ) была проведена диагностика компонентов культуры самопрезентации у студентов. Основная задача первого этапа диагностического исследования заключается в доказательстве того, что перед началом формирующего эксперимента обе сравниваемые группы (контрольная и экспериментальная) являются уравновешенными по всем релевантным для исследования показателям, отражающим выраженность отдельных компонентов культуры самопрезентации студентов: 1) грамотность (когнитивный компонент), 2) компетентностный компонент, 3) ценностно-смысловой компонент, 4) рефлексивно-оценочный компонент.

Представим последовательно все проведенные нами статистические сопоставления ЭГ и КГ по всем показателям для каждого из четырех компонентов культуры самопрезентации. Для этого будем использовать  $t$  критерий Стьюдента для независимых выборок.

Напомним, что для определения когнитивного компонента культуры самопрезентации у студентов был использован критериально-ориентированный тест «Грамотность в самопрезентации» (Л.С. Колмогорова, Г.Г. Спиридонова), который направлен на выявление знаний студентов о самопрезентации как психологическом феномене.

В Таблице 34 представлены результаты сравнительного анализа уровней грамотности в самопрезентации студентов ЭГ и КГ.

Таблица 34

| Выраженность показателей когнитивного компонента |          |          |         |     |       |
|--|----------|----------|---------|-----|-------|
| Показатель                                       | $M_{ЭГ}$ | $M_{КГ}$ | t-value | df  | p     |
| Грамотность                                      | 7,323    | 7,126    | 0,3742  | 216 | 0,708 |

*Условные обозначения:*

$M_{ЭГ}$  – среднее значение показателя в экспериментальной группе

$M_{КГ}$  – среднее значение показателя в контрольной группе

t-value – статистика Стьюдента

p – уровень значимости.

Из Таблицы 34 следует, что на начальном этапе исследования уровень грамотности студентов ЭГ и КГ в сфере самопрезентации идентичен ( $p > 0,10$ ).

Для выявления компетентностного компонента культуры самопрезентации у студентов были использованы следующие методики: «Шкала самомониторинга» (М. Снайдер), «Шкала измерения тактик самопрезентации» (С.-Ж. Ли, Б. Куигли и др.)

В Таблице 35 представлены результаты сравнительного анализа показателей выраженности компетентностного компонента самопрезентации студентов ЭГ и КГ.

Таблица 35

## Выраженность показателей компетентностного компонента

| Показатели                              | М <sub>ЭГ</sub> | М <sub>КГ</sub> | t-value | df  | p     |
|---|-----------------|-----------------|---------|-----|-------|
| Показатель самомониторинга              | 8,361           | 8,360           | 0,002   | 216 | 0,997 |
| Оправдание с отрицанием ответственности | 2,228           | 2,234           | -0,065  | 216 | 0,947 |
| Оправдание с принятием ответственности  | 3,488           | 3,518           | -0,476  | 216 | 0,634 |
| Отречение                               | 3,550           | 3,543           | 0,116   | 216 | 0,907 |
| Препятствие самому себе                 | 3,419           | 3,404           | 0,224   | 216 | 0,822 |
| Извинение                               | 4,229           | 4,165           | 0,344   | 216 | 0,730 |
| Желание (старание) понравиться          | 3,957           | 3,998           | -0,252  | 216 | 0,801 |
| Запугивание                             | 3,119           | 3,118           | 0,015   | 216 | 0,987 |
| Просьба (мольба)                        | 3,341           | 3,349           | -0,105  | 216 | 0,916 |
| Приписывание себе достижений            | 3,677           | 3,648           | 0,318   | 216 | 0,750 |
| Преувеличение своих достижений          | 3,193           | 3,217           | -0,188  | 216 | 0,850 |
| Негативная оценка других                | 3,141           | 3,150           | -0,114  | 216 | 0,908 |
| Примероносительство                     | 3,328           | 3,305           | 0,326   | 216 | 0,744 |

*Условные обозначения:*

М<sub>ЭГ</sub> – среднее значение показателя в экспериментальной группе

М<sub>КГ</sub> – среднее значение показателя в контрольной группе

t-value – статистика Стьюдента

p – уровень значимости

Результаты, представленные в Таблице 35, указывают на то, что по всем показателям выраженности компетентностного компонента культуры

самопрезентации студенты, составившие экспериментальную и контрольную группы, не имеют между собой значимых различий ( $p > 0,10$ ).

Для диагностики ценностно-смыслового компонента культуры самопрезентации студентов использовались «Опросник терминальных ценностей» (И.Г. Сенин), «Методика исследования самоотношения» (С.Р. Пантеев) – частично.

В Таблице 36 представлены результаты сравнительного анализа показателей выраженности ценностно-смыслового компонента самопрезентации студентов ЭГ и КГ.

Таблица 36

## Выраженность показателей ценностно-смыслового компонента

| Показатели                              | М <sub>ЭГ</sub> | М <sub>КГ</sub> | t-value | df  | p     |
|---|-----------------|-----------------|---------|-----|-------|
| Собственный престиж                     | 4,352           | 4,414           | -0,193  | 216 | 0,847 |
| Высокое материальное положение          | 6,942           | 7,135           | -0,811  | 216 | 0,418 |
| Креативность                            | 4,942           | 5,090           | -0,463  | 216 | 0,643 |
| Активные социальные контакты            | 5,057           | 5,162           | -0,374  | 216 | 0,708 |
| Развитие себя                           | 6,647           | 6,738           | -0,432  | 216 | 0,665 |
| Достижения                              | 6,428           | 7,036           | -1,726  | 216 | 0,85  |
| Духовное удовлетворение                 | 5,666           | 6,036           | -1,088  | 216 | 0,277 |
| Сохранение собственной индивидуальности | 5,771           | 5,972           | -0,558  | 216 | 0,577 |
| Самоценность                            | 5,257           | 5,126           | 0,360   | 216 | 0,719 |
| Самопринятие                            | 5,257           | 5,207           | 0,128   | 216 | 0,897 |

*Условные обозначения:*

М<sub>ЭГ</sub> – среднее значение показателя в экспериментальной группе

М<sub>КГ</sub> – среднее значение показателя в контрольной группе

t-value – статистика Стьюдента

p – уровень значимости.

Результаты статистического анализа, представленные в Таблице 36, указывают на то, что до начала формирующего эксперимента между всеми показателями выраженности ценностно-смыслового компонента культуры самопрезентации студентов ЭГ и КГ статистически значимых различий не выявлено ( $p > 0,10$ ).

Для диагностики рефлексивно-оценочного компонента культуры самопрезентации студентов использовались следующие методики: «Шкала

перфекционистской самопрезентации» (П. Хьюитт), «Методика определения уровня сформированности педагогической рефлексии» (Е.Е. Рукавишников), «Методика исследования самоотношения» (С.Р. Пантеев) частично.

В Таблице 37 представлены результаты сравнительного анализа показателей выраженности рефлексивно-оценочного компонента самопрезентации студентов ЭГ и КГ.

Таблица 37

Выраженность показателей рефлексивно-оценочного компонента

| Показатели                                 | ЭГ     | КГ     | t-value | df  | p     |
|--|--------|--------|---------|-----|-------|
| Демонстрация совершенства                  | 38,819 | 39,189 | -0,251  | 216 | 0,801 |
| Поведенческое не проявление несовершенства | 49,304 | 50,522 | -1,835  | 216 | 0,267 |
| Вербальное не проявление несовершенства    | 27,495 | 28,774 | -1,203  | 216 | 0,230 |
| Педагогическая рефлексия                   | 13,047 | 12,882 | 1,731   | 216 | 0,584 |
| Замкнутость                                | 7,009  | 6,918  | 0,287   | 216 | 0,773 |
| Самоуверенность                            | 4,933  | 4,990  | -0,178  | 216 | 0,858 |
| Саморуководство                            | 4,780  | 4,873  | -0,249  | 216 | 0,803 |
| Отраженное самоотношение                   | 5,295  | 5,423  | -0,590  | 216 | 0,555 |
| Самопривязанность                          | 5,266  | 5,234  | 0,120   | 216 | 0,904 |
| Внутренняя конфликтность                   | 5,771  | 5,801  | -0,145  | 216 | 0,884 |
| Самообвинение                              | 5,742  | 5,666  | 0,455   | 216 | 0,649 |

*Условные обозначения:*

$M_{ЭГ}$  – среднее значение показателя в экспериментальной группе

$M_{КГ}$  – среднее значение показателя в контрольной группе

t-value – статистика Стьюдента

p – уровень значимости

Представленные в Таблице 37 результаты свидетельствуют, что на начальном этапе исследования показатели выраженности рефлексивно-оценочного компонента культуры самопрезентации в ЭГ и КГ не имеют статистически значимых различий ( $p > 0,10$ ).

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать общий вывод о том, что перед началом формирующего эксперимента обе сравниваемые выборки (контрольная и экспериментальная) являются уравновешенными по всем релевантным для исследования показателям, отражающим

выраженность отдельных компонентов культуры самопрезентации студентов.

На заключительном этапе экспериментального исследования нами была проведена повторная диагностика компонентов культуры самопрезентации в ЭГ и КГ. Основная задача этого этапа диагностического исследования заключается в том, чтобы оценить эффективность организованного нами формирующего эксперимента. Представим последовательно все проведенные нами статистические сопоставления ЭГ и КГ по всем показателям для каждого из четырех компонентов культуры самопрезентации: 1) грамотность (когнитивный компонент), 2) компетентностный компонент, 3) ценностно-смысловой компонент, 4) рефлексивно-оценочный компонент. В работе был использован t-критерий Стьюдента.

В Таблице 38 представлены результаты сравнительного анализа уровней грамотности в самопрезентации студентов ЭГ и КГ. Напомним, что для определения когнитивного компонента культуры самопрезентации у студентов был использован тест «Грамотность в самопрезентации» (Л.С. Колмогорова, Г.Г. Спиридонова), который направлен на выявление знаний студентов о самопрезентации как психологическом феномене.

Таблица 38

Выраженность показателей когнитивного компонента

| Показатель  | М <sub>ЭГ</sub> | М <sub>КГ</sub> | t-value | df  | p        |
|-------------|-----------------|-----------------|---------|-----|----------|
| Грамотность | <b>15,371</b>   | 9,405           | 13,739  | 216 | 0,000001 |

*Условные обозначения:*

М<sub>ЭГ</sub> – среднее значение показателя в экспериментальной группе

М<sub>КГ</sub> – среднее значение показателя в контрольной группе

t-value – статистика Стьюдента

p – уровень значимости

Представленный в Таблице 38 результат показывает, что после реализации программы формирующего эксперимента уровень грамотности студентов ЭГ оказался статистически более высоким по сравнению с показателем в КГ ( $p < 0,000001$ ). Это подтверждает то, что в ЭГ студенты стали больше уделять внимания знаниям, на основе которых строится процесс самопрезентации

В Таблице 39 представлены результаты сравнительного анализа показателей выраженности компетентностного компонента самопрезентации студентов ЭГ и КГ. Заметим, что для выявления компетентностного компонента культуры самопрезентации у студентов были использованы следующие методики: «Шкала самомониторинга» (М. Снайдер), «Шкала измерения тактик самопрезентации» (С.-Ж. Ли, Б. Куигли и др.).

Таблица 39

## Выраженность показателей компетентностного компонента

| Показатели                              | М <sub>ЭГ</sub> | М <sub>КГ</sub> | t-value | df  | p        |
|---|-----------------|-----------------|---------|-----|----------|
| Показатель самомониторинга              | <b>10,019</b>   | 9,279           | 1,623   | 216 | 0,106    |
| Оправдание с отрицанием ответственности | 3,675           | 3,729           | -0,339  | 216 | 0,734    |
| Оправдание с принятием ответственности  | <b>4,147</b>    | 3,441           | 5,087   | 216 | 0,000001 |
| Отречение                               | 3,524           | 3,491           | 0,508   | 216 | 0,611    |
| Препятствие самому себе                 | 3,431           | 3,320           | 1,515   | 216 | 0,131    |
| Извинение                               | 4,160           | 4,087           | 0,383   | 216 | 0,701    |
| Желание (старание) понравиться          | 4,343           | 4,093           | 1,355   | 216 | 0,176    |
| Запугивание                             | 3,075           | 3,058           | 0,236   | 216 | 0,812    |
| Просьба (мольба)                        | 3,309           | 3,276           | 0,431   | 216 | 0,666    |
| Приписывание себе достижений            | 3,555           | 3,675           | -1,253  | 216 | 0,211    |
| Преувеличение своих достижений          | 3,036           | 3,151           | -1,088  | 216 | 0,277    |
| Негативная оценка других                | 3,154           | 3,121           | 0,417   | 216 | 0,676    |
| Примероносительство                     | 3,294           | 3,236           | 0,774   | 216 | 0,439    |

*Условные обозначения:*

М<sub>ЭГ</sub> – среднее значение показателя в экспериментальной группе

М<sub>КГ</sub> – среднее значение показателя в контрольной группе

t-value – статистика Стьюдента

p – уровень значимости

Результаты, представленные в Таблице 39, свидетельствуют, что после формирующего эксперимента показатель «Оправдание с принятием ответственности» в ЭГ оказался статистически более выраженным ( $p \leq 0,000001$ ), чем аналогичный показатель в КГ ( $p \leq 0,000001$ ). Наряду с этим на уровне статистического тренда ( $p < 0,10$ ) установлено, что уровень самомониторинга ( $p \leq 0,106$ ) в ЭГ также стал выше, чем в КГ ( $p \leq 0,106$ ). Это показывает, что студенты в ЭГ стали более эффективно применять знания и

умения, способы и средства конструирования самопрезентации для ее результативности в социальном взаимодействии, чем студенты в КГ.

В Таблице 40 представлены результаты сравнительного анализа показателей выраженности ценностно-смыслового компонента самопрезентации студентов ЭГ и КГ. Для диагностики ценностно-смыслового компонента культуры самопрезентации студентов использовались «Опросник терминальных ценностей» (И.Г. Сенин), «Методика исследования самоотношения» (С.Р. Пантеев) (частично).

Таблица 40

#### Выраженность показателей ценностно-смыслового компонента

| Показатели                              | М <sub>ЭГ</sub> | М <sub>КГ</sub> | t-value | df  | p      |
|---|-----------------|-----------------|---------|-----|--------|
| Собственный престиж                     | <b>5,711</b>    | 4,257           | 3,17    | 216 | 0,001  |
| Высокое материальное положение          | 4,114           | <b>6,774</b>    | -8,30   | 216 | 0,0001 |
| Креативность                            | 5,847           | 6,018           | -0,85   | 216 | 0,45   |
| Активные социальные контакты            | <b>6,333</b>    | 3,780           | 7,99    | 216 | 0,0001 |
| Развитие себя                           | <b>7,315</b>    | 6,309           | 2,31    | 216 | 0,001  |
| Достижения                              | <b>7,414</b>    | 6,180           | 2,54    | 216 | 0,001  |
| Духовное удовлетворение                 | 4,723           | <b>6,414</b>    | -6,27   | 216 | 0,0001 |
| Сохранение собственной индивидуальности | 6,504           | <b>6,567</b>    | -0,32   | 216 | 0,74   |
| Самоценность                            | 6,209           | 6,081           | 0,37    | 216 | 0,711  |
| Самопринятие                            | <b>7,000</b>    | 6,054           | 2,60    | 216 | 0,009  |

*Условные обозначения:*

М<sub>ЭГ</sub> – среднее значение показателя в экспериментальной группе

М<sub>КГ</sub> – среднее значение показателя в контрольной группе

t-value – статистика Стьюдента

p – уровень значимости

Результаты статистического анализа, представленные в Таблице 40, указывают на то, что на контрольном этапе диагностики выявлены статистически значимые различия между ЭГ и КГ по ряду показателей выраженности ценностно-смыслового компонента культуры самопрезентации студентов. Так, для студентов, составивших экспериментальную выборку, стали статистически более значимыми такие ценности, как собственный престиж ( $p \leq 0,001$ ), активные социальные контакты ( $p \leq 0,00001$ ), развитие себя ( $p \leq 0,001$ ) и достижения ( $p \leq 0,001$ ), а для

студентов КГ – высокое материальное положение ( $p \leq 0,0001$ ), духовное удовлетворение ( $p \leq 0,0001$ ) и сохранение собственной индивидуальности ( $p \leq 0,74$ ).

Статистический анализ указывает также на то, что на контрольном этапе эксперимента между ЭГ и КГ существуют значимые различия в показателях самоотношения. В частности, установлено, что в ЭГ в сравнении с КГ статистически выше такой показатель, как самопринятие 7,000 ( $p \leq 0,009$ ).

В Таблице 41 представлены результаты сравнительного анализа показателей выраженности рефлексивно-оценочного компонента самопрезентации студентов ЭГ и КГ. Для диагностики рефлексивно-оценочного компонента культуры самопрезентации студентов использовались следующие методики «Шкала перфекционистской самопрезентации» (П. Хьюитт) в адаптации А.А. Золотаревой, «Методика определения уровня сформированности педагогической рефлексии» (Е.Е. Рукавишников), «Методика исследования самоотношения» (С.Р. Пантилеев) (частично).

Таблица 41

## Выраженность показателей рефлексивно-оценочного компонента

| Показатели                                 | ЭГ            | КГ            | t-value | df  | p        |
|--|---------------|---------------|---------|-----|----------|
| Демонстрация совершенства                  | 36,019        | 36,675        | -0,507  | 216 | 0,612    |
| Поведенческое не проявление несовершенства | 48,304        | <b>50,522</b> | -1,835  | 216 | 0,067    |
| Вербальное не проявление несовершенства    | 27,514        | 29,054        | -1,478  | 216 | 0,140    |
| Педагогическая рефлексия                   | <b>16,942</b> | 13,027        | 6,551   | 216 | 0,000001 |
| Замкнутость                                | 5,428         | <b>6,396</b>  | -2,701  | 216 | 0,007    |
| Самоуверенность                            | <b>7,266</b>  | 4,936         | 7,497   | 216 | 0,000001 |
| Саморуководство                            | <b>7,733</b>  | 6,117         | 5,152   | 216 | 0,000001 |
| Отраженное самоотношение                   | <b>6,400</b>  | 5,666         | 2,789   | 216 | 0,005    |
| Самопривязанность                          | 4,542         | 4,639         | -0,365  | 216 | 0,715    |
| Внутренняя конфликтность                   | 4,295         | <b>5,090</b>  | -3,411  | 216 | 0,0007   |
| Самообвинение                              | 4,457         | <b>4,846</b>  | -1,706  | 216 | 0,089    |

*Условные обозначения:*

$M_{ЭГ}$  – среднее значение показателя в экспериментальной группе

$M_{КГ}$  – среднее значение показателя в контрольной группе

t-value – статистика Стьюдента

p – уровень значимости

Представленные в Таблице 41 результаты подтверждают то, что на заключительном этапе исследования в ЭГ в сравнении с КГ оказались статистически более выраженными такие показатели рефлексивно-оценочного компонента культуры самопрезентации, как педагогическая рефлексия ( $p \leq 0,000001$ ), самоуверенность ( $p \leq 0,000001$ ), саморуководство ( $p \leq 0,000001$ ) и отраженное самоотношение ( $p \leq 0,005$ ). В КГ более выражены показатели поведенческого непрявления несовершенства ( $p \leq 0,067$ ), замкнутости ( $p \leq 0,007$ ), внутренней конфликтности ( $p \leq 0,0007$ ) и самообвинения ( $p \leq 0,089$ ).

Рассматривая динамику компонентов в культуре самопрезентации в КГ и ЭГ группах, следует отметить, что более значительные изменения произошли в ЭГ. Наиболее выражена динамика в ЭГ по следующим параметрам: грамотность (на констатирующем этапе  $t=0,37$  при  $p \leq 0,10$ , на контрольном  $t=13,7$  при  $p \leq 0,000001$ ); самомониторинг (на констатирующем этапе  $t=0,002$  при  $p \leq 0,10$ ), на контрольном  $t=1,6$  при  $p \leq 0,10$ ); оправдание с принятием ответственности (на констатирующем этапе  $t=-0,047$  при  $p > 0,10$ , на контрольном этапе  $t=5,087$  при  $p \leq 0,000001$ ); собственный престиж (на констатирующем этапе  $t=-0,193$  при  $p > 0,10$ , на контрольном этапе  $t=3,17$  при  $p \leq 0,001$ ); активные социальные контакты (на констатирующем этапе  $t=-0,374$  при  $p > 0,10$ , на контрольном этапе  $t=7,99$  при  $p \leq 0,0001$ ); развитие себя (на констатирующем этапе  $t=-0,432$  при  $p > 0,10$ , на контрольном этапе  $t=2,31$  при  $p \leq 0,001$ ); достижения (на констатирующем этапе  $t=-1,726$  при  $p > 0,10$ , на контрольном этапе  $t=2,54$  при  $p \leq 0,001$ ); самопринятие (на констатирующем этапе  $t=0,128$  при  $p > 0,10$ , на контрольном этапе  $t=2,6$  при  $p \leq 0,009$ ); педагогическая рефлексия (на констатирующем этапе  $t=1,731$  при  $p > 0,10$ , на контрольном этапе  $t=6,551$  при  $p \leq 0,000001$ ); самоуверенность (на констатирующем этапе  $t=-0,178$  при  $p > 0,10$ , на контрольном этапе  $t=7,497$  при  $p \leq 0,000001$ ); саморуководство (на констатирующем этапе  $t=-0,249$  при  $p > 0,10$ , на контрольном этапе  $t=5,152$  при  $p \leq 0,000001$ ); отраженное самоотношение

(на констатирующем этапе  $t=-0,59$  при  $p>0,10$ , на контрольном этапе  $t=2,789$  при  $p\leq 0,005$ ).

Динамика в КГ наиболее выражена по параметрам; высокое материальное положение (на констатирующем этапе  $t=-0,811$  при  $p>0,10$ , на контрольном  $t=-8,3$  при  $p\leq 0,0001$ ); духовное удовлетворение (на констатирующем этапе  $t=-1,088$  при  $p>0,10$ , на контрольном  $t=-6,27$  при  $p\leq 0,0001$ ); сохранение собственной индивидуальности (на констатирующем этапе  $t=-0,558$  при  $p>0,557$ , на контрольном  $t=-0,32$  при  $p\leq 0,74$ ); поведенческое непроявление несовершенства (на констатирующем этапе  $t=-1,835$  при  $p>0,10$ , на контрольном  $t=-1,835$  при  $p\leq 0,067$ ); замкнутость (на констатирующем этапе  $t=0,287$  при  $p>0,10$ , на контрольном  $t=-2,701$  при  $p\leq 0,007$ ); внутренняя конфликтность (на констатирующем этапе  $t=-0,145$  при  $p>0,10$ , на контрольном  $t=-3,411$  при  $p\leq 0,0007$ ); самообвинение (на констатирующем этапе  $t=0,455$  при  $p>0,10$ , на контрольном  $t=-1,706$  при  $p\leq 0,089$ ).

В КГ занятия со студентами проводились по предусмотренным учебным планам. По результатам контрольного этапа положительная динамика в этой группе слабо выражена. Незначительное изменение показателей было выявлено в когнитивном, компетентностном, ценностно-смысловом и рефлексивно-оценочном компонентах культуры самопрезентации.

В ЭГ по полученным данным на контрольном этапе эксперимента положительная динамика присутствует. Было отмечено значительное изменение показателей в когнитивном, компетентностном, рефлексивно-оценочном, ценностно-смысловом компонентах культуры самопрезентации. Полученные результаты в экспериментальной группе свидетельствуют о позитивной динамике становления культуры самопрезентации студентов на этапе их профессионального обучения. Данные изменения в экспериментальной группе произошли в ходе реализации психолого-педагогической программы по формированию культуры самопрезентации.

Программа включала в себя совокупность форм, методов и приемов организации психолого-педагогической деятельности, направленной на формирование компонентов культуры самопрезентации, систематически осуществляемой через проведение психолого-педагогического тренинга, консультации (индивидуальные и групповые) и психолого-педагогическое сопровождение студентов в ходе профессионального обучения.

Сравнительный анализ результатов в КГ и ЭГ группах на контрольном этапе эксперимента показал значительные различия сформированности покомпонентных показателей культуры самопрезентации у студентов. В ЭГ более выражена динамика в когнитивном, рефлексивно-оценочном компетентностном и ценностно-смысловом компонентах культуры самопрезентации, а в КГ было выявлено незначительное изменение показателей в когнитивном, компетентностном, ценностно-смысловом и рефлексивно-оценочном компонентах культуры самопрезентации.

Полученные данные формирующего эксперимента указывают на успешность внедрения психолого-педагогической программы в условиях деятельности психологического центра по формированию культуры самопрезентации у студентов педагогических профилей на этапе профессионального обучения в вузе.

## ВЫВОДЫ ПО ВТОРОЙ ГЛАВЕ

В ходе эмпирического исследования, посвященного реализации психолого-педагогической программы по формированию культуры самопрезентации у студентов педагогических профилей в условиях деятельности психологического центра в вузе были сформулированы следующие выводы:

1. Констатирующий этап эмпирического исследования позволил выделить исходный уровень сформированности компонентов культуры самопрезентации у студентов. При анализе полученных данных по когнитивному компоненту у испытуемых 78,2% (169 чел.) низкий уровень грамотности в самопрезентации преобладает над высоким 10,7% (23 чел.). Это свидетельствовало, что в самопрезентации студенты уделяют недостаточно внимания знаниям, на основе которых строится процесс самопрезентации. Поэтому в работе, направленной на формирование культуры самопрезентации у студентов, особое внимание уделялось знаниям, умениям, на основе которых строится процесс самопрезентации, средствам и способам построения самопрезентации в общении.

Результаты по компетентностному компоненту показали, что из общего числа студентов у 43,5% (94 чел.) низкий уровень самомониторинга. Это говорит о том, что значительная часть студентов испытывает затруднения в самопрезентации. При проведении работы со студентами возникла необходимость уделить больше внимания способам и средствам самопрезентации, которые способствуют выразительности, яркости самопрезентации, адекватной ситуации.

В рамках рассмотрения компетентностного компонента было выявлено, что в процессе взаимодействия и общения студенты используют весь спектр тактик и стратегий поведения. Это свидетельствовало, что поведение студентов носит разнообразный характер предъявления себя как субъектов самопрезентации. Исходя из полученных данных, работа со студентами была направлена на повышение знаний о стратегиях и тактиках самопрезентации

как о средствах управления самопрезентацией в общении, во взаимодействии для достижения наилучшего результата.

Данные по рефлексивно-оценочному компоненту показали, что по перфекционистской самопрезентации у студентов наиболее высокий балл по субшкалам «Вербальное не проявление совершенства» 53,2% (115 чел.) и «Поведенческое не проявление несовершенства» 55,1% (119 чел.). Это показало склонность студентов к избеганию ситуаций, в которых их недостатки могут стать мишенью для общественного осуждения, а также о стремлении вести себя таким образом, чтобы скрыть собственное несовершенство от других. В работе со студентами уделялось больше внимания самопринятию студентов, а именно принятию студентами себя такими, какие они есть. Работа со студентами была направлена на преодоление страха перед публикой. На основании анализа результатов по педагогической рефлексии у студентов преобладал низкий уровень 51,9% (112 чел.). Для таких студентов характерен низкий уровень в самопознании, неспособность к анализу собственных действий, отсутствие или недостаточность осознанного представления своего образа «Я» в прошлом, настоящем, будущем и т.д. Работа со студентами была направлена на формирование у них умений самопознания в самопрезентации, анализа собственных действий в самопрезентации, представления образа «Я» в самопрезентации.

Анализ результатов по данным самоотношения студентов по исследованию рефлексивно-оценочного и частично ценностно-смыслового компонентов свидетельствовал о том, что высокие значения встречаются по всем шкалам, но преобладают высокие значения по таким шкалам, как «Замкнутость» – 47,2%, «Самоценность» – 20,4%, «Самопринятие» – 23,2. Низкие значения отмечаются не по всем шкалам, но преобладают по таким шкалам как «Самоуверенность» – 50,6%, «Саморуководство» – 46,7%, «Самоценность» – 45,4 и «Самопринятие» – 42,1%. Полученные данные констатировали, что значительная часть студентов испытывает трудности с

раскрытием себя. Для них характерно защитное поведение, и они склонны избегать открытых отношений как с самим собой, так и с окружающими; студенты испытывают высокое внутреннее напряжение, неспособны к саморегуляции, избегают контактов с людьми, так как не умеют их устанавливать. В работе со студентами делали акцент на формирование умений самораскрытия, снятия внутреннего напряжения, саморегуляции, установления контактов с окружающими.

На основании полученных данных по терминальным ценностям в работе уделяли больше внимания повышению значимости самопрезентации у студентов во взаимодействии с окружающими; развитию чувства собственной значимости и повышению самооценки как составляющих самопрезентации студентов; формированию готовности у студентов к проявлению творчества в самопрезентации через характеристики креативности (гибкость, нестандартность и оригинальность); развитию умений у студентов по установлению контактов с окружающими; развитию рефлексии у студентов как способу получения информации о себе – субъекте самопрезентации; планированию самопрезентации; достижению ощутимых результатов студентами в своей самопрезентации; знаниям по противостоянию влиянию других людей; сохранению собственного индивидуального стиля самопрезентации студентов. В свою очередь, из полученных данных по жизненным сферам следует, что для развития культуры самопрезентации студентов необходимо уделять внимание умениям самоорганизации, саморегуляции для научения студентов правильному распределению сил и времени в самопрезентации, методам взаимодействия с публикой с целью формирования умений ораторского мастерства.

При анализе представлений студентов о самопрезентации педагогов разных поколений были выявлены основные трудности и проблемы, связанные с эмоциональной саморегуляцией, с неумением привлечь внимание аудитории, с контролем над невербальными компонентами общения и неуверенностью. Поэтому в работе со студентами уделяли

внимание знаниям, умениям, на основе которых строится процесс самопрезентации, средствам и способам построения самопрезентации в общении.

В ходе проведения констатирующего этапа исследования была выявлена взаимосвязь компонентов (когнитивного, компетентностного, ценностно-смыслового, рефлексивно-оценочного) культуры самопрезентации у студентов на этапе их профессионального обучения, на основании которой была организована работа со студентами по формированию культуры самопрезентации у студентов. Главное внимание уделялось знаниям, на основе которых строится процесс самопрезентации; самопринятию участников; преодолению страха перед публикой; повышению значимости своей самопрезентации во взаимодействии с окружающими; чувству собственной значимости и повышению самооценки как составляющих самопрезентации; раскрытию готовности к проявлению творчества в самопрезентации через характеристики креативности (гибкость, нестандартность и оригинальность); умениям по установлению контактов с окружающими; рефлексии как способу получения информации о себе; планированию и построению своей самопрезентации, а также достижению ощутимых результатов в самопрезентации; знаниям по противостоянию влиянию других людей; сохранению собственного индивидуального стиля самопрезентации; умениям самоорганизации, саморегуляции для научения студентов правильному распределению сил и времени в самопрезентации; умениям самопознания в самопрезентации; анализу собственных действий в самопрезентации; представлению своего образа «Я» в самопрезентации.

2. Разработана психолого-педагогическая программа по формированию культуры самопрезентации студентов педагогических профилей в период профессионального обучения в вузе, включающая совокупность форм, методов и приемов организации психолого-педагогической деятельности, направленной на формирование компонентов культуры самопрезентации (знаний и умений о самопрезентации, о себе как субъекте самопрезентации и

о других людях; освоение способов и средств самопрезентации, определяющих ее эффективность; осознание значимости и ценности самопрезентации в жизни и деятельности педагога и себя как субъекта самопрезентации; подготовка студентов к творчеству в процессе самопрезентации) и осуществляемая через деятельность психологического центра вуза. Психолого-педагогическая программа включала в себя три блока: психолого-педагогический тренинг, индивидуальные и групповые консультации, психолого-педагогическое сопровождение учебной работы студентов, осуществляемой через изучаемые дисциплины и педагогическую практику студентов.

В первом блоке проводился психолого-педагогический тренинг «Культура самопрезентации в профессиональной деятельности педагога». Основной целью тренинга являлось: покомпонентное формирование культуры самопрезентации студентов педагогических профилей как составляющей их психологической культуры. Программа тренинга была выстроена с позиций гуманистического, культурно-исторического, культурологического, деятельностного подходов, в которой раскрывались психологические знания о самопрезентации; умения, способы и средства конструирования внутренней позиции в самопрезентации и ее осуществления; умения проведения анализа и оценки самопрезентации; способы разработки собственной модели самопрезентации. В ходе реализации тренинга были сформированы теоретико-практическая грамотность по культуре самопрезентации в педагогической деятельности; раскрыты способы и средства создания и осуществления эффективной самопрезентации в профессии педагога; осмыслена значимость процесса, содержания и результата самопрезентации в профессиональной деятельности; сформированы умения успешной самопрезентации и проведения рефлексии самопрезентации в деятельности педагога; расширен диапазон реализации творческой составляющей в конструировании самопрезентации в процессе профессиональной деятельности.

Во втором блоке в течение учебного года проводились индивидуальные и групповые консультации со студентами. В ходе индивидуальных консультаций проводились анализ результатов диагностики и решение вопросов, связанных с самопрезентацией студентов. Групповое консультирование способствовало освещению и общему анализу результатов, полученных в ходе диагностирования по методикам исследования.

Третий блок был направлен на психолого-педагогическое сопровождение учебной работы студентов, осуществляемой через изучаемые дисциплины и педагогическую практику. Студенты во время посещения занятий, а также в рамках прохождения практик («Производственная практика», «Педагогическая практика») при методическом руководстве педагога-психолога заполняли портфолио «Мои достижения в самопрезентации». По итогам у студентов были сформированы умения планирования своего развития и проведения анализа самопрезентации.

Благодаря реализации психолого-педагогической программы по формированию культуры самопрезентации у студентов в условиях деятельности психологического центра на этапе их профессионального обучения в вузе, студенты переосмыслили свой опыт, который получили в ходе обучения и приобретения новых знаний, умений, способов по самопрезентации, которые необходимы в будущей профессиональной деятельности.

3. Результаты формирующего эксперимента показали, что в КГ по отдельным компонентам культуры самопрезентации положительной динамики нет, либо она слабо выражена, есть незначительное изменение показателей по всем компонентам культуры самопрезентации будущих педагогов. В ЭГ была выявлена положительная динамика по компонентам культуры самопрезентации студентов. Выраженная динамика была отмечена по когнитивному, компетентностному, рефлексивно-оценочному и ценностно-смысловому компонентам. Наиболее значимые позитивные изменения были отражены по внутренним составляющим культуры самопрезентации:

грамотность студентов в самопрезентации, самомониторинг в самопрезентации студентов, сформированность педагогической рефлексии у студентов, характеристики ценностных ориентаций (собственный престиж, активные социальные контакты, развитие себя, достижения), характеристики самоотношения (самоуверенность, саморуководство, отраженное самоотношение, самооценочность, самопринятие). Значимость изменений подтверждена методом t-критерия Стьюдента.

5. Реализация психолого-педагогической программы по формированию культуры самопрезентации у студентов педагогических профилей на этапе их профессионального обучения в вузе существенно дополняет отдельные традиционные формы организации учебного процесса. Без специально организованных условий не происходит значительных позитивных изменений в становлении культуры самопрезентации у студентов.

Таким образом, доказана целесообразность формирования культуры самопрезентации у студентов педагогических профилей по разработанной психолого-педагогической программе в условиях деятельности психологического центра на этапе их профессионального обучения в вузе.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В работе рассмотрена проблема формирования культуры самопрезентации студентов на этапе их профессионального обучения в вузе. Анализ психологической и педагогической литературы позволил выявить, что культура самопрезентации в деятельности педагога способствует глубокому восприятию, пониманию информации, является эффективным инструментом педагогического взаимодействия, общения и мастерства. Однако содержание понятия «культура самопрезентации педагога» не нашло отражения в психолого-педагогической литературе. В рамках профессиональной подготовки студентов педагогических профилей на сегодняшний день уделяется недостаточно внимания формированию культуры самопрезентации, таких её составляющих, как знания, умения, способы, ценности, смыслы и творчество.

В нашем исследовании на основе психолого-педагогических концепций, в которых самопрезентация рассматривается как составная часть педагогического общения, педагогического мастерства, профессиональной деятельности учителя, было определено понятие «культура самопрезентации педагога», которое является феноменом, рассматриваемы как аспект психологической культуры педагога. Представлены функции культуры самопрезентации педагога: репродуктивно-трансляционная, проектировочно-ориентационная, конструктивно-адаптационная, регулятивно-корректирующая, проектировочно-ориентационная, продуктивно-порождающая и коммуникативно-интерактивная. Культура самопрезентации педагога представляет собой целостную совокупность взаимосвязанных компонентов. Выделены структурные компоненты культуры самопрезентации педагога: когнитивный, компетентностный, ценностно-смысловой, рефлексивно-оценочный и креативный.

Культура самопрезентации педагога включает в себя внешние и внутренние составляющие:

а) внешние – внешний вид; вербальные/невербальные средства и способы воздействия на окружающих в процессе самопрезентации; приемы общения в самопрезентации;

б) внутренние – ценностное отношение к процессу, содержанию и результату самопрезентации; принципы и правила конструирования содержания самопрезентации; знания о средствах и способах самопрезентации; эмоциональная саморегуляция в процессе самопрезентации; анализ самопрезентации с точки зрения проявления личностных качеств; знания о своих профессионально значимых качествах, способствующих эффективности самопрезентации; проектирование и коррекция целей, содержания самопрезентации.

Теоретической основой исследования явилась структурно-функциональная модель культуры самопрезентации педагога, в которой раскрыты её функции и структура. Структурно-функциональная модель культуры самопрезентации педагога позволила системно подойти к организации формирования культуры самопрезентации у студентов в ходе профессионального обучения в вузе.

В ходе исследования была разработана психодиагностическая программа по выявлению сформированности и взаимосвязи компонентов культуры самопрезентации у студентов на этапе их профессионального обучения в педагогическом вузе. По итогам констатирующего этапа была определена необходимость разработки психолого-педагогической программы по формированию культуры самопрезентации у студентов с учетом полученных результатов и апробации её.

На формирующем этапе была реализована психолого-педагогическая программа по формированию культуры самопрезентации у студентов посредством деятельности психологического центра вуза. Психолого-педагогическая программа включала в себя три блока: психолого-педагогический тренинг, индивидуальные и групповые консультации, психолого-педагогическое сопровождение учебной работы студентов,

осуществляемой через изучаемые дисциплины и педагогическую практику студентов. Содержание работы Центра психологического и социального здоровья молодежи направлено на формирование компонентов культуры самопрезентации: знаний и умений о самопрезентации, о себе как субъекта самопрезентации и о других людях; освоение способов и средств самопрезентации, определяющих ее эффективность; присвоение значимости и ценности самопрезентации в жизнедеятельности педагога и себя как субъекта самопрезентации; самопознание как основы саморегуляции и саморазвития личности в процессе самопрезентации; подготовка студентов к творчеству в процессе самопрезентации и т.д.

В ходе эмпирического исследования была отмечена положительная динамика в экспериментальной группе по когнитивному, компетентностному, рефлексивно-оценочному и ценностно-смысловому компонентам культуры самопрезентации у студентов. Наиболее значимые позитивные изменения были отражены по внутренним составляющим культуры самопрезентации: грамотность самопрезентации, самомониторинг в самопрезентации, сформированность педагогической рефлексии, характеристики ценностных ориентаций (собственный престиж, активные социальные контакты, развитие себя, достижения), характеристики самоотношения (самопринятие, самоуверенность, отраженное самоотношение, саморуководство и самооценочность). Значимость изменений подтверждена методом t-критерия Стьюдента.

Реализация психолого-педагогической программы по формированию культуры самопрезентации студентов на этапе их профессионального обучения существенно дополняет отдельные традиционные формы организации учебного процесса в вузе. Без специально организованных условий не происходит значительных позитивных изменений в становлении культуры самопрезентации у студентов педагогических профилей подготовки.

Рассмотренная проблема по изучению феномена культуры

самопрезентации студентов педагогических профилей позволила определить основные направления будущих исследований, главной задачей которых может стать изучение многообразных форм ее проявления у представителей различных профессий. Перспективой дальнейших исследований могут быть особенности становления культуры самопрезентации с учетом специфики профессиональной подготовки в различных вузах по различным направлениям и профилям подготовки. Исследование проблемы культуры самопрезентации в целом является достаточно перспективным направлением дальнейших теоретических изысканий и практического применения полученных данных, так как компоненты культуры самопрезентации можно считать универсальными, а их наполнение в различных сферах профессиональной подготовки требует конкретизации.

Итогами эмпирического исследования формирования культуры самопрезентации у студентов педагогических профилей на этапе их профессионального обучения явились следующие выводы:

1. . Культура самопрезентации рассматривается в контексте психологической культуры педагога. В нее входит совокупность знаний о самопрезентации, владение умениями самопрезентации и их эффективное применение в педагогическом взаимодействии, выстроенное позитивное отношение к самопрезентации через ценности и смыслы педагога. Кроме того она включает в себя осмысление значимости процесса и результата презентации через рефлексию самопрезентации в педагогической деятельности, проявление творчества в представлении педагогом себя в педагогическом взаимодействии. Культура самопрезентации педагога представляет собой совокупность взаимосвязанных сложноструктурированных компонентов. Когнитивный компонент включает в себя знания о презентации педагога, педагога о себе как субъекте презентации и о других людях. Компетентностный компонент отвечает за владение способами и средствами самопрезентации педагогом, позволяющими ему осуществлять эффективную презентацию. Ценностно-

смысловой компонент охватывает значимость и ценность самопрезентации в жизни и деятельности педагога. Рефлексивно-оценочный компонент способствует самоанализу и самооценке педагогом себя как субъекта презентации. Креативный компонент вносит проявление творчества в самопрезентацию педагога. Культура самопрезентации как многокомпонентное сложноструктурированное образование выполняет следующие функции: репродуктивно-трансляционную, конструктивно-адаптационную, регулятивно-корректирующую, проектировочно-ориентационную, гармонизирующее-оздоровительную, продуктивно-порождающую и коммуникативно-интерактивную.

2. Описанные в работе внешние и внутренние составляющие культуры самопрезентации педагогов позволяют достаточно полно и структурированно представить феномен самопрезентации педагога, а также систематизировать круг проблем, требующих внимания при профессиональном обучении студентов. На констатирующем этапе эксперимента выявлены затруднения, с которыми сталкиваются студенты в процессе профессиональной подготовки. В ходе формирующего эксперимента студенты больше внимания уделяли внутренним составляющим культуры самопрезентации. Культура самопрезентации стала осмысливаться студентами в полном объёме, глубже, а рефлексия внутренних составляющих позволила наполнить новым содержанием дальнейшую работу над собой.

3. Установлено, что на основе сконструированной структурно-функциональной модели и данных об исходных показателях культуры самопрезентации студентов возможно её эффективное формирование на этапе их профессионального обучения в вузе. Выявленные данные о сформированности и взаимосвязи компонентов (когнитивный, компетентностный, ценностно-смысловой, рефлексивно-оценочный) культуры самопрезентации у студентов на начальном и заключительном этапах профессионального обучения в вузе раскрывают возможности формирования её по разработанной психолого-педагогической программе в

условиях деятельности психологического центра вуза. Наиболее выраженная динамика в итоге реализации психолого-педагогической программы отмечалась у студентов в когнитивном, компетентностном, ценностно-смысловом, рефлексивно-оценочном компонентах. Значительные изменения произошли по ряду внутренних показателей (уровень грамотности студентов в самопрезентации, уровень самомониторинга в самопрезентации студентов, уровень сформированности педагогической рефлексии студентов, характеристики ценностных ориентаций (собственный престиж, активные социальные контакты, развитие себя, достижения), характеристики самоотношения (самоуверенность, саморуководство, отраженное самоотношение, самооценочность, самопринятие)), которые создали базу для самосовершенствования и саморазвития студентов в области самопрезентации, обогатили их культуру самопрезентации, наполнили ее новым содержанием.

4. Разработанная психолого-педагогическая программа может быть использована при соответствующей конкретизации психологами, преподавателями для повышения качества культуры самопрезентации в профессиональном и межличностном взаимодействии представителей коммуникативных, публичных и других смежных профессий в процессе их профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации. Вместе с тем проблема формирования культуры самопрезентации у студентов различных направлений и профилей подготовки требует дальнейшего изучения. Представленные данные и методические материалы могут быть в дальнейшем конкретизированы и применены представителями психологической службы в системе образования для проведения диагностической, консультативной, профилактической и коррекционной деятельности по проблемам повышения качества профессионального обучения, переподготовки кадров и повышения их квалификации.

Таким образом, можно сделать вывод, что основная гипотеза эмпирического исследования нашла свое статистическое и качественное

обоснование и подтверждение. Результаты контрольного этапа эмпирического исследования позволяют сделать общий вывод о том, что цель исследования достигнута, задачи в целом решены и выдвинутая гипотеза подтверждена.

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Амяга, Н. В. Самораскрытие и самоопределение личности в общении / Н. В. Амяга // Личность. Общение. Групповые процессы : современные направления теоретических и прикладных исследований в зарубежной психологии : сборник обзоров. – Москва : ИНИОН, 1991. – С. 37–74.
2. Андрущенко, Т. Ю., Аржаных, Е. В., Виноградов, Минюрова, В. Л., С. А., Федекин, И. Н., Федоров, А. А. Проблемы профессиональной адаптации молодых педагогов / Т. Ю. Андрущенко, Е. В. Аржаных, В. Л. Виноградов, С. А. Минюрова, И. Н. Федекин, А. А. Федоров // Психолого-педагогические исследования. – 2017. – Т. 9. – № 2. – С. 1-16.
3. Анохина, Н. Ф. Самопрезентация учителя в интернет-пространстве / Н. Ф. Анохина // Образовательные технологии. – 2012. – № 4. – С. 135–144.
4. Антилогова, Л. Н. Психологические аспекты становления личности в образовании // Горизонты образования: материалы I Международной научно-практической конференции. – Омск, 2020. – С. 106-108. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44552795> (дата обращения: 01.11.2021).
5. Асмолов, А. Г. Культурно-историческая психология и конструирование миров. Психолог. Психопедагог. Психоисторик / А. Г. Асмолов. – Москва ; Воронеж : Институт практической психологии : МОДЭК, 1996. – 768 с.
6. Балашов, Л. Е. Практическая философия или софология / Л. Е. Балашов – Москва, 2007. – 433 с.
7. Балашов, Л. Е. Этика : учебное пособие / Л. Е. Балашов – Москва : Дашков и К', 2004. – 174 с.
8. Бодалев, А. А. Личность и общение : избранные труды / А. А. Бодалев. – Москва : Педагогика, 1983. – 271 с.

9. Бодалев, А. А. Психология общения : избранные психологические труды / А. А. Бодалев. – Москва ; Воронеж : Московский психолого-социальный институт : МОДЭК, 2002. – 256 с.

10. Бусыгина, Т. А. Индивидуальный имидж как социально-перцептивный компонент профессиональной компетентности преподавателя вуза : специальность 19.00.05 «Социальная психология» : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата психологических наук / Бусыгина Татьяна Александровна. – Самара. – 2004. – 24 с.

11. Варданын, М. Р. Имидж педагога как фактор здоровьесбережения субъектов образовательного процесса в основной школе : специальность 13.00.01 «Общая педагогика, история педагогики и образования» : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата педагогических наук / Варданын Маргарита Рубиковна. – Омск. – 2007. – 24 с.

12. Васягина, Н. Н., Почтарева, Е. Ю. Психологическая структура самодетерминации как личностно-профессиональной характеристики субъекта педагогической деятельности / Н. Н.Васягина, Е. Ю. Почтарева // Педагогическое образование в России. – 2018. – № 7. – С. 43–48.

13. Выготский, Л. С. Конкретная психология человека / Л. С. Выготский // Вестник МГУ. Серия 14, Психология. – 1986. – № 1. – С. 52–53.

14. Выготский, Л. С. Собрание сочинений : в 6 томах / Л. С. Выготский. – Москва : Педагогика, 1984. – Т. 4 : Детская психология. – 425 с.

15. Газман, О. С. Воспитание: цели, средства, перспективы / О. С. Газман // Новое педагогическое мышление : сборник / под ред. А. В. Петровского. – Москва : Педагогика, 1989. – С. 221–237.

16. Глухих, С. И. Имидж современного педагога как условие формирования профессиональной компетентности / С. И. Глухих // Народное образование. – 2012. – № 2 – С. 112–116.

17. Горелова, Г. Г. Личность в социальном управлении : монография / Г. Г. Горелова, Г. В. Мануйлов, Е. Л. Солдатова. – Челябинск : ЮУрГУ, 2018. – 180 с.
18. Государственная программа Алтайского края «Развитие образования в Алтайском крае». – URL: <http://www.educaltai.ru/upload/iblock/f3d/gosudarstvennaya-programma-altayskogo-krauya.pdf> (дата обращения: 01.11.2021).
19. Гоффман, И. Представление себя другим в повседневной жизни / Ирвинг Гоффман ; пер. с англ. А. Д. Ковалева. – Москва : Канон-пресс-Ц : Кучково поле, 2000. – 303 с.
20. Гуревич, П. С. Приключения имиджа : типология телевизионного образа и парадоксы его восприятия / П. С. Гуревич. – Москва: Искусство, 1991. – 221 с.
21. Гусякова, Н. И., Гусякова, А. В. Влияние рефлексии на профессиональное становление молодого специалиста / Н. И. Гусякова, А. В. Гусякова // Современные проблемы науки и образования. – 2019. – № 4.– С. 109–117.
22. Демина, Л. Д. Психологическое здоровье и защитные механизмы личности : учебное пособие / Л. Д. Демина, И. А. Ральникова. – Барнаул : Изд-во Алтайского госуниверситета, 2005. – 132 с.
23. Демина, Л. Д. Психологическое здоровье и психологическая культура личности в структуре профессиональной подготовки студентов вузов / Л. Д. Демина, И. А. Ральникова // Известия Алтайского государственного университета. – 2006. – № 2. – С. 101–108.
24. Демина, Л. Д. Структурно-образующие компоненты психологической культуры преподавателя высшей школы РФ / Л. Д. Демина // Известия Алтайского государственного университета. – 2008. – №2. – С. 11–15.
25. Демина, Л. Д., Лужбина, Н. А. Психологическая культура личности // Сибирский психологический журнал. – № 40. – 2011. – С. 60-66.

26. Дистервег, А. Избранные педагогические сочинения / Адольф Дистервег. – Москва : Учпедгиз, 1956. – 374 с.

27. Донская, Л. Ю. Психологические условия формирования имиджа преподавателя высшей школы : специальность 19.00.07 «Педагогическая психология» : диссертация на соискание ученой степени кандидата психологических наук / Донская Лариса Юрьевна. – Ставрополь, 2004. – 212 с.

28. Доценко, Е. Л. Психология манипуляции : феномены, механизм и защита / Е. Л. Доценко. – Москва : ТОО «ЧеРо», 1997. – 343 с.

29. Дубровина, И. В. Психологическая культура личности в структуре профессиональной компетентности / Дубровина И. В. // Гуманизация образования. – 2013. – № 5. – С. 40–47.

30. Дьяченко, М. И. Психология высшей школы / М. И. Дьяченко, Л. А. Кандыбович. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск : Изд-во БГУ, 1981. – 383 с.

31. Егорова, Т. Е., Семенова С. Л. Психологическая культура : возможности становления / Т. Е. Егорова, С. Л. Семенова // Образование и наука. – 2006. – № 4. – С. 90–99.

32. Жуков, Ю. М. Эффективность делового общения / Ю. М. Жуков. Москва : Знание, 1990. – 64 с.

33. Золотарева, А. А. Адаптация методики «Шкала перфекционистской самопрезентации» П. Хьюитта / А. А. Золотарева // Психологический журнал. – 2011. – Т. 32, № 6. – С. 59–66.

34. Иноземцева, Л. П. Имидж преподавателя как составляющая его профессиональной личности / Л. П. Иноземцева // Вестник Челябинского государственного университета. – 2011. – № 24 – С. 231–232.

35. Исаев, И. Ф. Профессионально-педагогическая культура преподавателя : учебное пособие для студентов вузов / И. Ф. Исаев. – Москва : Академия, 2002. – 207 с.

36. Каган, М. С. Философия теории ценности / М. С. Каган. – Санкт-Петербург : Петрополис, 1997. – 205 с.

37. Казанцева, Е. В. Формирование навыков самопрезентации как профессионально необходимых качеств будущих педагогов-психологов / Казанцева Елена Васильевна // Концепт : научно-методический электронный журнал. – 2013. – № S5. – С. 51–55. – URL: <http://e-koncept.ru/2013/13551.htm> (дата обращения: 01.11.2021).

38. Калюжный, А. А. Психология формирования имиджа учителя / А. А. Калюжный. – Москва : ВЛАДОС, 2004. – 222 с.

39. Кан-Калик, В. А. Педагогическое творчество / В. А. Кан-Калик, Н. Д. Никандров. – Москва : Педагогика, 1990. – 140 с.

40. Кан-Калик, В. А. Учителю о педагогическом общении : книга для учителя / В. А. Кан-Калик. – Москва : Просвещение, 1987. – 190 с.

41. Климов, Е. А. Основы психологии : учебник для студентов вузов непсихологических специальностей / Е. А. Климов. – 2. изд., перераб. и доп. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 462 с.

42. Колмогорова, Л. С. Диагностика психологического здоровья и психологической культуры школьников : учебное пособие / Л. С. Колмогорова, О. Г. Холодкова. – Барнаул : АлтГПУ, 2014. – 293 с.

43. Колмогорова, Л. С. Психологическое здоровье и психологическая культура школьников / Л. С. Колмогорова, О. Г. Холодкова. – Барнаул : АлтГПА, 2012. – 293 с.

44. Колмогорова, Л. С. Становление психологической культуры учащихся в условиях образования : монография / Л. С. Колмогорова. – Барнаул : АлтГПА, 2013. – 237 с.

45. Колмогорова, Л. С. Характеристики самопрезентации в контексте соотношения внутренней и внешней составляющих культуры человека / Л. С. Колмогорова, Г. Г. Спиридонова // Мир науки, культуры, образования. – 2015. – № 4. – С. 180–182.

46. Кондрашин, И. И. Современный этикет и светское поведение / И. И. Кондрашин // Кодекс светского поведения : каким быть, чтобы быть человеком, гражданином, госслужащим, бизнесменом, журналистом, политиком, министром, президентом / И. И. Кондрашин. – Москва, 2006. – Гл. 3. – URL: <http://nsgr.ru/grobr/libr/poved/01ogl.htm> (дата обращения: 01.11.2021).

47. Кондрашов, В. А. Культура поведения и этикет / В. А. Кондрашов. – URL: [http://samlib.ru/k/kondrashow\\_w\\_a/st28.shtml](http://samlib.ru/k/kondrashow_w_a/st28.shtml) (дата обращения: 01.11.2021).

48. Кондрашов, В. А. Этика: история и теория : учебное пособие для студентов вузов / В. А. Кондрашов. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2004. – 539 с.

49. Кузьмина, А. Б. Модель формирования психологической культуры будущих педагогов / А. Б. Кузьмина, О. В. Соловьева // Мир науки, культуры, образования. – 2013. – № 4. – С. 93–94.

50. Кулагина, Н. В. Психологическая культура как компонент профессиональной культуры учителя / Н. В. Кулагина, А. С. Канафина // Концепт : научно-методический электронный журнал. – 2013. – № 3. – С. 3–6. – URL: <http://e-koncept.ru/2013/13051.htm> (дата обращения: 01.11.2021).

51. Кули, Ч. Х. Человеческая природа и социальный порядок / Чарльз Хортон Кули ; пер. с англ. Толстова А. Б. – Москва : Идея-Пресс, 2000. – 309 с.

52. Леонтьев, А. А. Педагогическое общение / А. А. Леонтьев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва ; Нальчик : Эль-Фа, 1996. – 95 с.

53. Лихачев, Д. С. Культура как целостная среда / Д. С. Лихачев // Об интеллигенции : приложение к альманаху «Канун». Выпуск 2 / Д. С. Лихачев. – Санкт-Петербург, 1997. – С. 426–444.

54. Личностная и профессиональная рефлексия : психологический практикум / сост. Г. С. Пьянкова. – Красноярск : Красноярский государственный педагогический университет им. В. П. Астафьева, 2012. – 125 с.

55. Ломов, Б. Ф. Человек и техника : (очерки инженерной психологии) / Б. Ф. Ломов. – Ленинград : Изд-во Ленингр. ун-та, 1963. – 464 с.
56. Майерс, Д. Социальная психология / Дэвид Майерс. – Санкт-Петербург : Питер, 2012. – 793 с.
57. Макаренко, А. С. Педагогическая поэма / А. С. Макаренко – Москва : Правда, 1988. – 623 с.
58. Маркова, А. К. Психология труда учителя : книга для учителя / А. К. Маркова. – Москва : Просвещение, 1993. – 192 с.
59. Межуев, В. М. Культура и история : проблемы культуры в философско-исторической теории марксизма / В. М. Межуев. – Москва : Политиздат, 1977. – 199 с.
60. Мид, Д. Избранное : сборник переводов / Джордж Герберт Мид ; сост. и пер. с англ. В. Г. Николаев; – Москва: ИНИОН, 2009. – 290 с.
61. Митина, Л. М. Профессиональная деятельность и здоровье педагога : учебное пособие для студентов высших педагогических учебных заведений / Л. М. Митина, Г. В. Митин, О. А. Анисимова ; под общ. ред. Л. М. Митиной. – Москва : ACADEMIA, 2005. – 363 с.
62. Митина, Л. М. Психология труда и профессионального развития учителя : учебное пособие для студентов высших педагогических учебных заведений / Л. М. Митина. – Москва : Академия, 2004. – 319 с.
63. Михайлова, Е. В. Самопрезентация : теории, исследования, тренинг / Е. В. Михайлова. – Санкт-Петербург : Речь, 2007. – 224 с.
64. Мотков, О. И. Психология самопознания личности : изучение особенностей личности, творческого потенциала и процессов внимания, памяти и мышления детей и взрослых : практическое пособие / О. И. Мотков. – Москва : РАО, 1993. – 97 с.
65. Настольная книга практического психолога / сост. С. Т. Посохова, С. Л. Соловьева. – Москва : АСТ, 2008. – 671 с.

66. Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка : 80 000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – Москва : Азбуковник, 2003. – 943 с.

67. Орлов, А. Б. Психология личности и сущность человека: парадигмы, проекции, практики : учебное пособие для студентов высших учебных заведений / А. Б. Орлов. – Москва : Академия, 2002. – 271 с.

68. Основы педагогического мастерства : учебное пособие для педагогических специальностей вузов / под ред. И. А. Зязюна. – Москва : Просвещение, 1989. – 302 с.

69. Певзнер, Н. Ю. Психологическая культура педагога и эффективность профессиональной деятельности : специальность 19.00.13 «Психология развития, акмеология» : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата психологических наук / Певзнер Надежда Юрьевна. – Казань, 2007. – 24 с.

70. Педагогическая энциклопедия : [в 4 томах] / гл. ред.: И. А. Каиров, Ф. Н. Петров. – Москва : Советская энциклопедия, 1965. – Т. 2. – 912 стб.

71. Педагогический энциклопедический словарь / гл. ред. Б. М. Бим-Бад. – Москва : Большая Российская энциклопедия, 2002. – 527 с.

72. Перельгина, Е. Б. Психология имиджа : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению и специальности «Психология» / Е. Б. Перельгина. – Москва : Аспект Пресс, 2002. – 223 с.

73. Перельгина, Е. Б. Социально-психологическая природа индивидуального имиджа / Е. Б. Перельгина // Мир психологии. – 2004. – № 4. – С. 154–166.

74. Петрова, Е. А. Визуальная психосемиотика общения / Петрова Е. А. – Москва : Академия имиджелогии, 2015. – 320 с.

75. Петрова, Е. А. Жесты в педагогическом процессе : учебное пособие к курсу «Основы педагогического мастерства». – Москва : Московский городской педагогический университет, 1998. – 222 с.

76. Пикулёва, О. А. Гендерные, возрастные и профессиональные особенности тактик самопрезентации : специальность 19.00.05 «Социальная психология» : диссертация на соискание ученой степени кандидата психологических наук / Пикулёва Оксана Анатольевна. – Санкт-Петербург, 2004. – 248 с.

77. Плеханова, Н. П. Психологические условия формирования индивидуального имиджа : специальность 19.00.07 «Педагогическая психология» : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата психологических наук / Плеханова, Наталья Павловна. – Москва, 2007. – 27 с. (дата обращения: 05.11.2021)

78. Полищук, В. И. Культурология : учебное пособие для студентов высших учебных заведений / В. И. Полищук. – Москва : Гардарика, 1999. – 444 с.

79. Российская педагогическая энциклопедия / гл. ред. В. В. Давыдов. – Москва : Большая Российская энциклопедия. – 1993. – С. 486–487.

80. Рубинштейн, М. М. Проблема учителя : учебное пособие / М. М. Рубинштейн ; под ред. В. А. Сластенина. – Москва : Academia, 2004. – 172 с.

81. Семенова, Л. Э. Особенности самопрезентации мужчин-педагогов средней школы в контексте их профессиональной деятельности / Л. Е. Семенова // Психологическая наука и образование. – 2008. – № 1 – С. 82–89.

82. Семикин, В. В. Психологическая культура и образования / В. В. Семикин // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. – 2002. – Т. 2, № 3. – С. 26–36.

83. Сенин, И. Г. Опросник терминальных ценностей (ОТеЦ). – Ярославль : Содействие, 1991. – 20 с.

84. Силичев, Д. А. Культурология : учебное пособие для студентов [вузов] / Д. А. Силичев. – Изд. 5-е, перераб. и доп. – Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2011. – 392 с. + 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).
85. Ситник, А. П. Профессиональная культура учителя: исторические аспекты проблемы / А. П. Ситник // Школа. – 1998. – № 1. – С. 30–39.
86. Сладкова, И. А. О понятии «психологическая культура педагога» / И. А. Сладкова // Вестник Красноярского государственного педагогического университета им. В. П. Астафьева. – 2015. – № 1. – С. 231–233.
87. Сластенин, В. А. Формирование личности учителя советской школы в процессе профессиональной подготовки / В. А. Сластенин. – Москва : Просвещение, 1976. – 160 с.
88. Смирнова, Е. Е. Формирование психологической культуры педагогов в процессе повышения их квалификации : специальность 13.00.08 «Теория и методика профессионального образования» : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата педагогических наук / Смирнова Елена Евгеньевна. – Великий Новгород, 2002. – 22 с.
89. Соколова-Бауш, Е. А. Самопрезентация как фактор формирования впечатления о коммуникаторе и реципиенте : специальность 19.00.05 «Социальная психология» : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата психологических наук / Соколова-Бауш, Елена Амаровна. – Москва, 1999. – 22 с.
90. Спиридонова, Г. Г. Культура самопрезентации в профессиональной деятельности педагога / Г. Г. Спиридонова // Образование и общество. – 2015. – № 5 – С. 98–102.
91. Спиридонова, Г. Г. Культура самопрезентации современных студентов / Спиридонова Г. Г. // Психологическая культура и психологическое здоровье в современных региональных системах образования : материалы VII Международной научно-практической конференции, г. Барнаул, 8–9 ноября 2018 г. / под ред. О. Г. Холодковой [и др.]. – Барнаул, 2019. – С. 29–33. – URL: <http://library.altspu.ru/dc/pdf/sigitova.pdf> (дата обращения: 01.11.2021).

92. Спиридонова, Г. Г. Представления студентов о самопрезентации педагога / Г. Г. Спиридонова, Л. С. Колмогорова. – DOI: 10.21603/2078-8975-2017-2-135-140 // Вестник Кемеровского государственного университета. Психология. – 2017. – № 2. – С. 135–140.

93. Спиридонова, Г. Г. Самоотношение как компонент внутренней составляющей культуры самопрезентации педагога / Г. Г. Спиридонова // Материалы X молодежной международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Шаг в будущее: теоретические и прикладные исследования современной науки», 22-23 марта, 2016 года. – г. Санкт – Петербург 2015. – С. 87–91.

94. Спиридонова, Г. Г. Самопрезентация в профессиональной деятельности педагога / Г. Г. Спиридонова // сборник научных статей международной конференции «Ломоносовские чтения на Алтае: фундаментальные проблемы науки и образования», Барнаул, 11-14 ноября, 2014. – Барнаул : Изд-во Алт. ун-та, 2014. – С. 1553–1555.

95. Спиридонова, Г. Г. Самопрезентация как одно из направлений формирования профессиональных навыков будущих педагогов / Г. Г. Спиридонова // Молодежь и наука : сборник материалов IX Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых с международным участием, посвященной 385-летию со дня основания г. Красноярска / отв. ред. О. А. Краев. – Красноярск, 2013. – URL : <http://elib.sfu-kras.ru/handle/2311/11416> (дата обращения: 01.11.2021).

96. Спиридонова, Г. Г. Самопрезентация как феномен культуры человека / Г. Г. Спиридонова // Психологическое здоровье и психологическая культура в современном российском образовании : материалы VI всероссийской научно-практической конференции, Барнаул, 22–23 октября 2015 г. / редкол.: Л. С. Колмогорова [и др.]. – Барнаул, 2015. – С. 172–174. – URL: <http://library.altspu.ru/dc/pdf/kolmogorova1.pdf> (дата обращения: 01.11.2021).

97. Спиридонова, Г. Г. Самопрезентация как характеристика психологической культуры будущих педагогов / Г. Г. Спиридонова // Актуальные вопросы педагогики и психологии образования: материалы международной научно-практической конференции молодых ученых, магистрантов, студентов, Барнаул, 11–12 апреля 2012. – Барнаул: АлтГПА, 2012. – С. 137–139.

98. Спиридонова, Г. Г. Связь самопрезентации и творческих способностей первокурсников педагогического вуза / Г. Г. Спиридонова // сборник научных статей международной школы-семинара «Ломоносовские чтения на Алтае» Барнаул, 20–23 ноября, 2012 : в 4 ч. – Барнаул: АлтГПА, 2012. – Ч. III. – С. 244–250.

99. Спиридонова, Г. Г. Структура и содержание культуры самопрезентации педагога как характеристики его психологической культуры / Г. Г. Спиридонова // Образование и общество. – № 103 (104) – 2017 – С. 77–80.

100. Спиридонова, Г. Г. Формирование культуры самопрезентации будущих педагогов в специально организованных психолого-педагогических условиях на этапе профессиональной подготовки в вузе / Г. Г. Спиридонова, Л. С. Колмогорова. – DOI: 10.15293/2658-6762.2103.02 // Science for Education Today. – 2021. – Т. 11, № 3. – С. 26–41.

101. Спиридонова, Г. Г. Формирование профессиональных компетенций будущих педагогов средствами самопрезентации / Г. Г. Спиридонова // Психологическое здоровье и психологическая культура в современном российском образовании : материалы V всероссийской научно-практической конференции, Барнаул, 31 октября–1 ноября 2013 г. / редкол.: Л. С. Колмогорова [и др.]. – Барнаул, 2013. – С. 187–190.

102. Филонов, Л. Б. Психологические условия повышения эффективности обучения в педвузе / Л. Б. Филонов. – Москва, 1992. – 125 с.

103. Философский энциклопедический словарь : [более 3500 статей] / ред.-сост.: Е. Ф. Губский [и др.]. – Москва : ИНФРА-М, 2005. – 575 с.

104. Хороших, В. В. Вариативность самопрезентации как предмет психологического исследования / В. В. Хороших // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Гуманитарные и общественные науки. – 2015. – № 1. – С. 172–177.

105. Хороших, В. В. Методы изучения самопрезентации : методическое пособие. – Санкт-Петербург : Изд-во РГПУ им. А.М. Герцена, 2009. – 43 с.

106. Хороших, В. В. Психологические факторы успешности опосредованной и непосредственной самопрезентации / В. В. Хороших // Социальная психология: диалог Санкт-Петербург – Якутск : материалы научной конференции, 25–26 октября 2001 г. / под ред. В. Н. Куницыной, А. Л. Свенцицкого. – Санкт-Петербург, 2002. – С. 62–66.

107. Хороших, В. В. Психологические факторы успешности самопрезентации : специальность 19.00.05 «Социальная психология» : диссертация на соискание ученой степени кандидата психологических наук / Хороших Валерия Викторовна. – Санкт-Петербург, 2001. – 193 с.

108. Чекалина, А. А. Об особенностях самопрезентации женщин-учителей / А. А. Чекалина // Теория и практика общественного развития. – 2012. – № 3 – С. 85–88.

109. Чернова, М. А. К вопросу о формировании психологической культуры педагога в условиях модернизации образования / М. А. Чернова // Категория «социального» в современной педагогике и психологии : материалы 2-й научно-практической конференции (заочной) с международным участием : в 2 частях / редкол.: А. Ю. Нагорнова [и др.]. – Ульяновск, 2014. – Ч. 1. – С. 306–311.

110. Шамсиддинова, Э. М. Самопрезентация и эффективная коммуникация как базовые компетенции педагога / Э. М. Шамсиддинова // Наука, образование и культура. – 2019. – № 1. – С. 46–47.

111. Шепель, В. М. Имиджелогия : секреты личного обаяния / В. М. Шепель. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2005. – 473 с.

112. Шкуратова, И. П. Самопредъявление личности в общении: монография / И. П. Шкуратова. – Ростов-на-Дону : Изд-во ЮФУ, 2009. – 192 с.

113. Юдин, О. В. Формирование психологической культуры преподавателя учреждения среднего профессионального образования : специальность 13.00.01 «Общая педагогика, история педагогики и образования» : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата педагогических наук / Юдин Олег Владимирович. – Ижевск, 2006. – 18 с.

114. Ярошевич, О. В. Имидж преподавателя как составляющая качества системы геометро-графической подготовки студентов / О. В. Ярошевич // Инновационные технологии в инженерной графике: проблемы и перспективы : сборник трудов Международной научно-практической конференции, посвященной 85-летию Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета, 27 марта 2015 г. / отв. ред. К. А. Вольхин. – Новосибирск, 2015 – С. 140–149. – URL: [http://ng.sibstrin.ru/brest\\_novosibirsk/2015/doc/034.pdf](http://ng.sibstrin.ru/brest_novosibirsk/2015/doc/034.pdf) (дата обращения: 01.11.2021).

115. Arkin, R. M. Self-presentation styles / Arkin R. M. // *Impression management theory and social psychological research*. New York, 1981. – P. 311–333.

116. Baumeister, R. F. Paradoxical effects of supportive audiences on performance under pressure : the home field disadvantage in sports championships / Roy F. Baumeister, Andrew Steinhilber // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1984. – Vol. 47, No 1. – P. 85–93.

117. Buela, S. Relationship between personality and teacher effectiveness of high school teachers / Sandra Buela, Joseph C. Mamman // *The International Journal of Indian Psychology*. – 2015. – Vol. 3, No 1. – P. 57–70.

118. Chen, J. Efficacious and positive teachers achieve more : examining the relationship between teacher efficacy, emotions, and their practicum performance / Junjun Chen // *The Asia-Pacific Education Researcher*. – 2019. – Vol. 28, No 4. – P. 327–337.

119. Chen, J. Understanding teacher emotions : the development of a teacher emotion inventory / Junjun Chen // *Teaching and Teacher Education*. – 2016. – Vol. 55. – P. 68–77.

120. Darling-Hammond, L. Effective teacher professional development / Linda Darling-Hammond, Maria E. Hyler, Madelyn Gardner. – Palo Alto, CA : Learning Policy Institute, 2017. – 76 p.

121. Davis, J. S. Developing and Presenting a Teaching Persona : the Tensions of Secondary Preservice Teachers / Janine, S. Davis // *Current Issues in Education*. – 2012. – Vol. 15. – P. 1–13.

122. Forster-Heinzer, S. The power of appearance: students' impression management within class / Sarah Forster-Heinzer, Arvid Nagel, Horst Biedermann. – DOI: 10.5772/intechopen.88850 // *Pedagogy and Pedagogical Challenges*. – 2019. – July.

123. García-Moya, I. The 'balancing acts' of building positive relationships with students : Secondary school teachers' perspectives in England and Spain / Irene García-Moya, Carmen Moreno, Fiona M. Brooks. – DOI:10.1016/j.tate.2019.102883 // *Teaching and Teacher Education*. – 2019. – Vol. 86.

124. Hayik, R. Prospective Arab teachers' emotions as mirrors to their identities and culture / RawiaHayik, Naomi Weiner-Levy. – DOI:10.1016/j.tate.2019.05.006 // *Teaching and Teacher Education*. – 2019. – Vol. 85. – P. 36–44.

125. Jones, E. E. Toward a General Theory of Strategic Self-Presentation / Edward E. Jones, Thane S. Pittman // *Psychological perspectives on the self*. – 1982. – Vol. 1. – P. 231–262.

126. Kamau, O. S. Preservice Teachers' Culturally Responsive Teaching Self-Efficacy-Forming Experiences : a Mixed Methods Study / Kamau Oginga Siwatu. – DOI:10.1080/00220671.2010.487081 // The Journal of Educational Research. – 2011. – July. – P. 360–369.

127. Kuenssberg, S. The discourse of self-presentation in Scottish university mission statements / Sally Kuenssberg. – DOI:10.1080/13538322.2011.625205 // Quality in Higher Education. – 2011. – Vol. 17, Iss. 3. – P. 279–298.

128. Schutz, A. Self-presentational tactics of talk-show guests: a comparison of politicians, experts and entertainers / Astrid Schuetz. – DOI:10.1111/j.1559-1816.1997.tb01633.x // Journal of Psychology. – 1997. – Vol. 27, Iss. 21. – P. 1941–1952.

129. Shephard, K. Exploring presentation styles in higher education teaching and research situations: distance and face-to-face / Kerry Shephard, Karen Knightbridge. – DOI:10.1080/02680513.2011.611684 // Open Learning : the Journal of Open, Distance and e-Learning 2011. – Vol. 26, Iss. 3. – P. 223–236.

130. Snyder, M. Self-monitoring of expressive behavior / Snyder M. – DOI:10.1037/H0037039 // Journal of Personality and Social Psychology. – 1974. – Vol. 30. – P. 526–537.

131. Tabassum, F. Professional self-esteem of secondary school teachers / Fouzia Tabassum, Muhammad Asghar Ali. – DOI:10.5539/ass.v8n2p206 // Asian Social Science. – 2012. – Vol. 8, No. 2. – P. 206–211.

## Приложения

### Приложение 1

#### Анкета «Представления студентов о самопрезентации педагога»

Уважаемый студент, просим Вас высказать свое мнение по следующим вопросам.

Возраст \_\_\_\_\_

1. Что Вы понимаете под самопрезентацией педагога?

---

---

2. Как Вы считаете, из каких составляющих состоит самопрезентация педагога?

---

---

3. В чем отличие во внешности (одежда, прическа и т.д.) у педагогов старшего и молодого поколения?

---

---

4. Как, по Вашему мнению, должен выглядеть педагог?

---

---

5. Какая, по Вашему мнению, должна быть речь и манеры поведения педагога?

---

---

6. Чем педагог отличается в манерах, общении, поведении от представителей других профессий?

---

---

7. Чем отличается педагог по внешнему виду (одежда, прическа) от представителей других профессий?

---

---

8. Что, по Вашему мнению, входит в профессиональную культуру преподавателя?

---

---

9. По Вашему мнению, имидж педагога и самопрезентация педагога – это одно и то же? Поясните ответ.

---

---

10. Педагог XXI века – это...

---

---

---

11. Как Вы считаете, преподаватель в своей деятельности должен учитывать особенности молодежной субкультуры во взаимодействии со студентами?

---

---

---

## Опросник «Грамотность в самопрезентации»

**1. Укажите правильный ответ.** Имидж - это:

- 1) собственное Я
- 2) публичный образ
- 3) образ Я в будущем

**2. Укажите правильные ответы.** Самопрезентация - это:

- 1) деятельность
- 2) процесс
- 3) способ

**3. Укажите правильный ответ.** Человек, который обладает чувством меры, умением вести себя подобающим образом, называется:

- 1) примерным
- 2) тактичным
- 3) компетентным

**4. Укажите правильный ответ.** Интеллектуальность и образованность человека - это:

- 1) опытность
- 2) талант
- 3) интеллигентность

**5. Дополните.** Сложный волевой акт, требующий от слушающего постоянного внимания, заинтересованности, готовности оторваться от собственных задач и вникнуть в проблемы другого, называется:

**6. Укажите правильный ответ.** Психологи установили, что на первое впечатление влияет:

- 1) образ другого человека, складывающийся после первого контакта с ним
- 2) образ другого человека, складывающийся после общения с ним
- 3) образ другого человека, складывающийся перед встречей с ним

**7. Укажите правильный ответ.** Первое благоприятное впечатление создается с помощью следующего набора приемов:

- 1) приход в точно назначенное время, дружелюбное приветствие; доброжелательное выражение лица, общение с улыбкой, вежливое и уважительное; взгляд, направленный в глаза собеседнику, твердое рукопожатие, уверенная поза, четкая дикция; безукоризненный внешний вид; соблюдение этикета
- 2) приход в точно назначенное время, дружелюбное приветствие; отсутствие визуального контакта; слабое рукопожатие; вежливое и уважительное; взгляд, направленный в глаза собеседнику, твердое рукопожатие, уверенная поза, четкая дикция; безукоризненный внешний вид; соблюдение этикета

**8. Дополните.** Осознанный образ предвосхищающего результата самопрезентации называется \_\_\_\_\_.

**9. Установите последовательность.** Этапы формирования речевого высказывания:

- 1) внутренняя речь
  - 2) слова
  - 3) мысль
  - 4) звуковой сигнал
  - 5) предложения и фразы
- 1-....., 2-....., 3-....., 4-....., 5-.....

**10. Дополните.** Совокупность индивидуальных особенностей личности, обуславливающих типичный способ активности, называется \_\_\_\_\_.

**11. Дополните.** Распространенная форма межличностного общения, предполагающая воздействие на партнера по общению с целью достижения своих скрытых намерений, называется \_\_\_\_\_ стилем общения.

**12. Укажите правильные ответы.** Важные условия эффективной коммуникации:

- 1) эффективная обратная связь
- 2) соответствие типа и коммуникативного влияния целям и задачам общения
- 3) отсутствие коммуникативных барьеров
- 4) развернутое невербальное общение
- 5) наличие техник эффективного слушания
- 6) доверительные отношения между партнерами по общению
- 7) подмена проблемы собеседника более удобной для себя

**19. Укажите правильный ответ.** Как называется эффект восприятия, который характеризуется необоснованным перенесением впечатления о внешних особенностях человека на его внутренние особенности:

- 1) эффект ореола
- 2) эффект первичности
- 3) эффект стереотипизации
- 4) эффект физиогномической редукции

**13. Укажите правильные ответы.** Конструктивные типы сообщений:

- 1) ты сообщение
- 2) я сообщение
- 3) сообщение в модальности долженствования
- 4) сообщение в модальности возможного

**14. Укажите правильные ответы.** Составляющие невербальной коммуникации:

- 1) тембр голоса
- 2) интонация
- 3) выражение лица
- 4) пантомимика
- 5) прикосновения

**15. Установите соответствие.**

| Виды механизмов социальной перцепции   | Содержание              |
|--|-------------------------|
| 1) механизм понимания другого человека | а) социальная рефлексия |
| 2) механизм самопознания               | б) аттракция            |
|  | в) идентификация        |
|  | г) эмпатия              |

**16. Дополните.** Психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению называется .....

**17. Укажите правильные ответы.** Виды влияния.

- 1) нападение
- 2) убеждения
- 3) внушения

- 4) рационализация
- 5) подражание

**18. Укажите правильные ответы.** Какое значение имеет позитивная функция «барьеров» в педагогическом общении:

- 1) стимулирующее
- 2) сдерживающее
- 3) индикаторное
- 4) рефлексивное
- 5) когнитивное

**19. Установите соответствие.** Коммуникативная задача с позиции говорящего и с позиции слушающего:

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>1) с позиции говорящего</li> <li>2) с позиции слушающего</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>а) понять</li> <li>б) передача информации</li> <li>в) запомнить</li> <li>г) запрос информации</li> <li>д) выучить</li> <li>е) побуждение к действию</li> <li>ж) усвоить</li> <li>з) выражение отношения</li> <li>и) сделать вывод</li> <li>к) ответить</li> <li>л) опровергнуть</li> </ul> |
|--|---|

**20. Коммуникатору легче воздействовать на наши установки, если он...**

- 1) внушает доверие
- 2) любезен
- 3) похож на нас самих
- 4) все ответы верны

**21. Дистанция, позволяющая находиться людям друг от друга на расстоянии вытянутой руки, .....**

**22. Дистанция, которая устанавливается между людьми на собраниях и в аудиториях, называется .....**

Ответы

|     |                       |
|-----|-----------------------|
| 1)  | 2                     |
| 2)  | 1,2,3                 |
| 3)  | 2                     |
| 4)  | 3                     |
| 5)  | эмпатическое слушание |
| 6)  | 1                     |
| 7)  | 2                     |
| 8)  | цель                  |
| 9)  | 3,1,5,2,4             |
| 10) | стиль поведения       |
| 11) | манипулятивным        |
| 12) | 1,2,3,4,5,6           |

|     |                           |
|-----|---------------------------|
| 13) | 2, 4                      |
| 14) | 3,4,5                     |
| 15) | 1) б,в,г 2) а             |
| 16) | коммуникационный барьер   |
| 17) | 1,2,3                     |
| 18) | 1,2,3                     |
| 19) | 1 б,е,з 2 а,в,д,ж,и,г,к,л |
| 20) | 4                         |
| 21) | личная                    |
| 22) | публичная                 |

В результате обработки рассчитывается общий балл уровня грамотности в самопрезентации: 0-8 баллов - низкий уровень; 9-15 балла - средний уровень; 16-20 балла – высокий уровень.

## Шкала самомониторинга М. Снайдера

Инструкция: В тесте приведены высказывания, которые касаются Ваших личных поступков в разных ситуациях. Если Вы считаете, что утверждение верно или в основном верно, то поставьте на бланке ответов напротив номера данного утверждения знак «+». Если же Вам кажется, что высказывание не подходит Вам или в основном не подходит, поставьте знак «-».

| №   | Высказывания   | Ответ |
|-----|--|-------|
| 1.  | Мне трудно подражать поведению других людей.   |       |
| 2.  | На встречах, вечеринках, в компании я не пытаюсь сделать или сказать то, что должно понравиться другим людям.                      |       |
| 3.  | Я могу защищать только те идеи, в которые сам верю.  |       |
| 4.  | Я могу сымпровизировать речь даже по такой теме, в которой совсем не разбираюсь.   |       |
| 5.  | Я думаю, что у меня есть способность оказывать впечатление на других людей и развлекать их.  |       |
| 6.  | Я, вероятно, мог бы стать хорошим актером.   |       |
| 7.  | В группе я редко являюсь центром внимания.   |       |
| 8.  | В различных ситуациях и с разными людьми я часто веду себя подобно очень разным людям.   |       |
| 9.  | Вряд ли я достигаю успеха, когда пытаюсь понравиться другим людям.   |       |
| 10. | Я не всегда тот человек, каким кажусь другим людям.  |       |
| 11. | Я не изменю своего мнения или поведения, чтобы понравиться другим людям.   |       |
| 12. | Я согласился бы быть тамадой на вечеринке.   |       |
| 13. | Я никогда не был удачлив в играх, требующих импровизации.  |       |
| 14. | Мне трудно изменить свое поведение, чтобы соответствовать определенной ситуации или подстроиться под определенного человека.       |       |
| 15. | На вечеринках и в компании я предоставляю другим людям рассказывать шутки и анекдоты.  |       |
| 16. | Я чувствую себя немного скованно в группах и компаниях и не могу в полной мере выразить себя.                                      |       |
| 17. | Я могу смотреть в глаза другому человеку и невозмутимо лгать, если это надо для дела.  |       |
| 18. | Я могу обмануть других людей тем, что кажусь дружелюбным по отношению к ним, когда в действительности они мне вовсе не симпатичны. |       |

## КЛЮЧ К ОПРОСНИКУ:

При обработке результатов надо подсчитать количество совпадений ключом. Ответы «да» на вопросы под номерами: 4, 5, 6, 8, 10, 12, 17, 18

Ответы «нет» на вопросы под номерами: 1, 2, 3, 7, 9, 11, 13, 14, 15, 16.

## Шкала измерения тактик самопрезентации (С. Ли, Б. Куигли и др.)

Инструкция. Ниже приводятся утверждения, связанные с тем, как вы себя воспринимаете. Пожалуйста, внимательно прочтите инструкцию и постарайтесь дать как можно более точные и искренние ответы на все утверждения. Не существует верных и неверных ответов. Отвечая на вопросы, пожалуйста, выделите цветом на приведенной шкале ту цифру, которая в большей степени соответствует вашему поведению.

очень редко 123456789 очень часто

|    |  |           |
|----|--|-----------|
| 1  | Я веду себя так, что другие боятся меня.   | 123456789 |
| 2  | Я использую свою силу для того, чтобы оказывать влияние на людей, когда мне это необходимо.  | 123456789 |
| 3  | Если я обижаю кого-то, я извиняюсь и обещаю больше этого не делать.  | 123456789 |
| 4  | Я даю объяснения до того, как делаю то, что может не понравиться окружающим.   | 123456789 |
| 5  | Я оправдываю свои поступки, чтобы уменьшить отрицательные реакции со стороны окружающих.   | 123456789 |
| 6  | Я рассказываю людям о своем успехе в тех делах, которые другие находят трудными.   | 123456789 |
| 7  | Я использую свои слабости, чтобы добиться расположения от окружающих.  | 123456789 |
| 8  | Я прошу других помочь мне.   | 123456789 |
| 9  | Я выражаю то же самое мнение, что и другие, для того чтобы они хорошо относились ко мне.   | 123456789 |
| 10 | Когда мне кажется, что я потерпел неудачу, я заблаговременно оправдываюсь.   | 123456789 |
| 11 | Я использую лесть, чтобы располагать к себе окружающих.  | 123456789 |
| 12 | Я заблеваю под грузом ответственности «делать все хорошо».   | 123456789 |
| 13 | Я прошу прощения, если сделал что-то не так.   | 123456789 |
| 14 | Я навожу других на мысль о том, что не могу что-то сделать, для того чтобы получить помощь.  | 123456789 |
| 15 | Я стараюсь служить образцом того, как должен вести себя человек.   | 123456789 |
| 16 | После дурного поступка я стараюсь, чтобы окружающие поняли, что, если бы они были на моем месте, им пришлось бы поступить точно так же.  | 123456789 |
| 17 | Я стараюсь заручиться поддержкой окружающих перед тем, как делать что-то, что может быть негативно воспринято.                           | 123456789 |
| 18 | Я стараюсь загладить любую обиду, которую я причинил другим.   | 123456789 |
| 19 | Рассказывая другим о тех вещах, владельцем которых я являюсь, я также упоминаю об их стоимости.  | 123456789 |
| 20 | Я обращаю внимание на некорректные положения, заявления оппозиционных политических партий.   | 123456789 |
| 21 | Я стараюсь вызвать желание подражать мне, являясь для окружающих положительным примером.   | 123456789 |
| 22 | Когда я рассказываю кому-то о прошлых событиях, я претендую на больший вклад в выполнении положительных дел, чем это было на самом деле. | 123456789 |
| 23 | Я рассказываю людям о своих достоинствах.  | 123456789 |

|    |   |           |
|----|---|-----------|
| 24 | Я стараюсь быть примером для подражания.  | 123456789 |
| 25 | Я заранее извиняюсь за действия, которые могут не понравиться другим.   | 123456789 |
| 26 | Я стараюсь убедить других вести себя так же положительно, как я.  | 123456789 |
| 27 | Я подавляю других для того, чтобы самому выглядеть лучше.   | 123456789 |
| 28 | Я делаю одолжения для людей, чтобы расположить их к себе.   | 123456789 |
| 29 | Я признаю ответственность за плохой поступок, когда моя вина очевидна.  | 123456789 |
| 30 | Я преувеличиваю значимость моих достижений.   | 123456789 |
| 31 | Я нерешителен и надеюсь, что другие возьмут на себя ответственность за общее дело.  | 123456789 |
| 32 | Я угрожаю другим, когда полагаю, что это поможет мне получить от них то, что я хочу.                                      | 123456789 |
| 33 | Я высказываю мнения, которые понравятся окружающим.   | 123456789 |
| 34 | Я критически высказываюсь о непопулярных группах.   | 123456784 |
| 35 | Я стараюсь убедить других в том, что не отвечаю за неудачу.   | 123456789 |
| 36 | Когда дела не ладятся, я объясняю, что в этом нет моей вины.  | 123456789 |
| 37 | Я веду себя в соответствии с представлением о том, как другим следует себя вести.   | 123456789 |
| 38 | Я рассказываю другим о своих положительных качествах.   | 123456789 |
| 39 | Когда меня упрекают в чем-то, я извиняюсь.  | 123456789 |
| 40 | Я обращаю внимание на добрые дела, которые делаю, так как их могут не заметить другие люди.                               | 123456789 |
| 41 | Я поправляю людей, которые недооценивают ценность подаренных мною подарков.   | 123456789 |
| 42 | Слабое здоровье - причина моих посредственных оценок в школе.   | 123456789 |
| 43 | Я помогаю другим, зная, что они помогут мне.  | 123456789 |
| 44 | Я выдвигаю одобряемые другими причины для того, чтобы оправдать такое поведение, которое может не понравиться окружающим. | 123456789 |
| 45 | Когда мое поведение кажется окружающим неправильным, я привожу веские причины для его оправдания.                         | 123456789 |
| 46 | Когда я выполняю работу с кем-то, я стараюсь, чтобы мой вклад казался более значительным (чем это есть на самом деле).    | 123456789 |
| 47 | Я преувеличиваю негативные качества тех людей, которые конкурируют со мной.   | 123456789 |
| 48 | Я придумываю извинения за плохое поведение.   | 123456789 |
| 49 | Я придумываю причины для оправдания за возможную неудачу.   | 123456789 |
| 50 | Я выражаю раскаяние, когда делаю что-то неправильно.  | 123456789 |
| 51 | Я запугиваю других.   | 123456789 |
| 52 | Когда я нуждаюсь в чем-то, я стараюсь хорошо выглядеть.   | 123456789 |
| 53 | Я недостаточно хорошо подготавливаюсь к экзаменам, потому что слишком вовлечен в общественную работу.                     | 123456789 |
| 54 | Я говорю другим, что они сильнее и компетентнее меня, для того чтобы они сделали что-то для меня.                         | 123456789 |
| 55 | Я претендую на доверие при выполнении дел, которых я прежде не делал.   | 123456789 |
| 56 | Я отрицательно высказываюсь по поводу людей, принадлежащих к конкурирующим группировкам.                                  | 123456789 |
| 57 | Я препятствую собственному успеху.  | 123456789 |
| 58 | Тревога мешает моим действиям.  | 123456789 |

|    |  |           |
|----|--|-----------|
| 59 | Я поступаю таким образом, чтобы вызвать страх у других, с целью побудить их делать то, что мне нужно.                  | 123456789 |
| 60 | Когда я успешно справляюсь с заданием, я подчеркиваю его значимость.   | 123456789 |
| 61 | Я выдвигаю весомые обоснования своего поведения, независимо от того, насколько плохим оно может показаться окружающим. | 123456789 |
| 62 | Чтобы избежать упреков, я стремлюсь уверить окружающих в том, что не собирался причинить им какой-то вред.             | 123456789 |
| 63 | Я говорю людям комплименты, чтобы расположить их к себе.   | 123456789 |
| 64 | Совершив плохой поступок, я пытаюсь объяснить окружающим, что они на моем месте сделали бы то же самое.                | 123456789 |

Ключ для обработки результатов

Подсчет баллов производится по 9-балльной шкале (1 - «редко проявляется в поведении» до 9 - «очень часто проявляется в поведении»).

Все вопросы распределяются на двенадцать групп - тактики самопрезентации: с 1 по 5 - тактики защитного типа, с 6 по 12 - тактики ассертивного типа самопрезентации.

Каждая тактика самопрезентации включает в себя определенные номера и количество вопросов (тактика № 6 - «желание понравиться» включает 8 вопросов, остальные - по 5):

1. Оправдание с отрицанием ответственности - 39, 48, 36, 62, 35
2. Оправдание с принятием ответственности - 44, 64, 61, 45, 05
3. Отречение - 04, 17, 10, 25, 49
4. Препятствование самому себе - 58, 53, 57, 12, 42
5. Извинение - 13, 29, 50, 18, 03
6. Желание/старание понравиться - 52, 38, 11, 63, 09, 33, 28, 43
7. Запугивание - 51, 01, 59, 02, 32
8. Просьба/мольба - 08, 54, 14, 31, 07
9. Приписывание себе достижений - 55, 40, 23, 46, 22
10. Преувеличение своих достижений - 60, 30, 06, 19, 41
11. Негативная оценка других - 56, 27, 34, 20, 47
12. Примероносительство - 24, 15, 26, 37, 21

## Методика «Шкала перфекционистской самопрезентации» П.Хьюитта

Инструкция: Ознакомьтесь с каждым из приведенных ниже утверждений и оцените степень Вашего согласия или несогласия с ним, выделив одну из цифр, указанных справа: 1 - означает полное несогласие, 7 - полное согласие, 4 - означает, что Ваше отношение нейтрально или Вы затрудняетесь ответить.

| №   | Утверждения   | Ответ |   |   |   |   |   |   |
|-----|---|-------|---|---|---|---|---|---|
|     |   | 1     | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1.  | Показывать другим, что я несовершенен, вполне приемлемо.  |       |   |   |   |   |   |   |
| 2.  | Я сужу о себе по тем ошибкам, которые я совершаю в присутствии других людей.  |       |   |   |   |   |   |   |
| 3.  | Я сделаю все возможное, чтобы скрыть ошибку.  |       |   |   |   |   |   |   |
| 4.  | Совершать ошибки в присутствии других людей намного хуже, чем когда этого никто не видит.                             |       |   |   |   |   |   |   |
| 5.  | Я всегда пытаюсь представить образ совершенства.  |       |   |   |   |   |   |   |
| 6.  | Я не могу себе позволить выглядеть глупо в присутствии других людей.  |       |   |   |   |   |   |   |
| 7.  | Если я буду казаться совершенным, другие будут принимать меня более положительно.                                     |       |   |   |   |   |   |   |
| 8.  | Я переживаю из-за ошибок, совершенных в присутствии других людей.   |       |   |   |   |   |   |   |
| 9.  | Я никогда не говорю другим, сколько усилий я потратил на выполнение дел.  |       |   |   |   |   |   |   |
| 10. | Я хотел бы казаться более компетентным, чем я есть на самом деле.   |       |   |   |   |   |   |   |
| 11. | Недостатки в моей внешности не имеют для меня значения.   |       |   |   |   |   |   |   |
| 12. | Я не хочу, чтобы другие люди видели, как я над чем-то работаю, за исключением тех дел, в которых я хорошо разбираюсь. |       |   |   |   |   |   |   |
| 13. | Я никому не рассказываю о своих проблемах.  |       |   |   |   |   |   |   |
| 14. | Мне следует решать свои проблемы самому и не рассказывать о них другим людям.   |       |   |   |   |   |   |   |
| 15. | Я должен всегда контролировать свои действия.   |       |   |   |   |   |   |   |
| 16. | Рассказывать другим людям о своих ошибках вполне приемлемо.   |       |   |   |   |   |   |   |
| 17. | Я стремлюсь показать себя с лучшей стороны в общении с людьми.  |       |   |   |   |   |   |   |
| 18. | Для меня не имеет значения, выгляжу ли я безупречно.  |       |   |   |   |   |   |   |
| 19. | Рассказывать другим о неудаче - это самое худшее.   |       |   |   |   |   |   |   |
| 20. | Я ненавижу совершать ошибки в   |       |   |   |   |   |   |   |

|     |  |  |  |  |  |  |  |  |
|-----|--|--|--|--|--|--|--|--|
|     | присутствии других людей.  |  |  |  |  |  |  |  |
| 21. | Я стараюсь не рассказывать о своих недостатках.  |  |  |  |  |  |  |  |
| 22. | Я не переживаю, если совершаю ошибки в присутствии других людей.                             |  |  |  |  |  |  |  |
| 23. | Мне необходимо, чтобы меня воспринимали как человека, который способен все сделать идеально. |  |  |  |  |  |  |  |
| 24. | Плохо, когда другие знают о неудаче.   |  |  |  |  |  |  |  |
| 25. | Для меня очень важно всегда быть «на высоте».  |  |  |  |  |  |  |  |
| 26. | Я всегда должен быть совершенным.  |  |  |  |  |  |  |  |
| 27. | Я стремлюсь выглядеть совершенным в глазах других.   |  |  |  |  |  |  |  |

Ключ для обработки результатов

Субшкала «Демонстрация совершенства» - 5,7,11,15,17,18,23,25,26,27.

Субшкала «Поведенческое неприятие несовершенства» - 2,3,4,6,8,10,12,20,22,24.

Субшкала «Вербальное неприятие несовершенства» - 1,9,13,14,16,19,21.

## Опросник терминальных ценностей (ОтеЦ) И.С. Сенин

Инструкция. Вам предлагается опросник, в котором описаны различные желания и стремления человека. Просим Вас оценить каждое из утверждений опросника по 5-балльной шкале следующим образом:

- «1» - если лично для Вас то, что написано в утверждении, не имеет никакого значения;
- «2» - если для Вас это имеет небольшое значение;
- «3» - если для Вас это имеет определенное значение;
- «4» - если для Вас это важно
- «5» - если для Вас это очень важно.

Просим Вас помнить о том, что здесь не может быть правильных или неправильных ответов, и самым правильным, наверное, будет самый правдивый ответ, поэтому мы надеемся на Вашу искренность.

Содержание опросника

1. В работе быстро достигать намеченных целей.
2. Создавать что-то новое в изучаемой Вами области знаний.
3. Находить внутреннее удовлетворение в активной общественной жизни.
4. Иметь интересную работу, полностью поглощающую Вас.
5. Учиться, чтобы не отстать от людей Вашего круга в образовании.
6. Вести такой образ семейной жизни, который ценится обществом.
7. Чтобы люди Вашего круга в свободное время увлекались тем же, чем Вы.
8. Получать материальное вознаграждение за общественную деятельность.
9. Чтобы облик Вашего жилища постоянно изменялся.
10. Получить высшее образование или поступить в аспирантуру, или получить ученую степень.
11. Чтобы Ваша семья обладала очень высоким уровнем материального благосостояния.
12. Избегать конформизма в своих общественно-политических взглядах.
13. В своем увлечении быстро достигать намеченных целей.
14. Учиться, чтобы «не затеряться в толпе».
15. Иметь приятельские отношения с коллегами по работе.
16. Состоять членом какого-либо клуба по интересам.
17. Развивать свои организаторские способности, занимаясь общественной деятельностью.
18. Вместе с семьей посещать театры, художественные выставки, концерты.
19. Чтобы Ваше увлечение подчеркивало Вашу индивидуальность.
20. Чтобы уровень образования помог бы Вам укрепить свое материальное положение.
21. Как оценивают Вашу работу другие люди.
22. Общаться с разными людьми, активно участвуя в общественной деятельности.
23. Учиться, чтобы «не зарывать свой талант в землю».
24. Чтобы Ваши дети опережали в своем развитии сверстников.
25. В свободное время создавать нечто новое, ранее не существовавшее.
26. Чтобы Ваша профессия подчеркивала Вашу индивидуальность.
27. Чтобы не отстать от времени, интересоваться общественно-политической жизнью.
28. Чтобы уровень Вашей образованности позволял Вам чувствовать себя уверенно в общении с самыми разными людьми.
29. Сохранять полную свободу и независимость от членов Вашей семьи.
30. Чтобы Ваше увлечение помогало Вам укрепить свое материальное положение.
31. Быть рационализатором, новатором.
32. Добиваться конкретных целей, занимаясь общественной деятельностью.
33. Учиться, чтобы узнавать что-то новое в изучаемой области знаний.

34. Быть лидером в Вашей семье.
35. Знать свои способности в сфере Вашего хобби.
36. Чтобы на работе можно было иметь льготы на приобретение различных товаров.
37. Применять свои собственные методы в общественной деятельности.
38. Чтобы семейная жизнь исправила некоторые недостатки Вашей натуры.
39. Полностью сосредоточиться на своем занятии, проводя свободное время за хобби.
40. Быть полезным для общества.
41. Постоянно повышать свою профессиональную квалификацию.
42. Чтобы лидером в Вашей семье был какой-либо другой ее член, кроме Вас.
43. Получать удовольствие не от результатов Вашей работы, а от ее процесса.
44. Знать, какого уровня образования можно достичь с Вашими способностями.
45. Занимать такое место в обществе, которое укрепило бы Ваше материальное положение.
46. Тщательно планировать свою семейную жизнь.
47. Чтобы во время работы сослуживцы постоянно были рядом.
48. Чтобы жизнь нашего общества постоянно изменялась.
49. Иметь супругу (супруга) из семьи высокого социального положения.
50. Чтобы уровень Вашего образования помог бы Вам занять желаемую должность.
51. Иметь собственные политические убеждения.
52. Перед началом работы четко ее планировать.
53. Постоянно интересоваться новыми методами обучения и воспитания детей в семье.
54. Увлекаясь чем-то в свободное время, общаться с людьми, увлекающимися тем же.
55. Повышать уровень своего образования, чтобы внести вклад в изучаемую дисциплину.
56. Занимаясь общественной деятельностью, учиться убеждать людей в своей точке зрения.
57. Чтобы Ваша работа была не хуже, чем у других.
58. Чтобы Ваш супруг (супруга) получал(а) высокую зарплату.
59. Чтобы Ваше образование давало возможность для получения дополнительных материальных благ.
60. Участвуя в общественной жизни, взаимодействовать с опытными людьми.
61. Чтобы Ваша работа не противоречила Вашим жизненным принципам.
62. В супружестве быть всегда абсолютно верным.
63. В своем увлечении создавать необходимые в жизни вещи (одежду, мебель и т.п.).
64. Повышать уровень своего образования, чтобы быть в кругу умных и интересных людей.
65. Чтобы Ваши общественно-политические взгляды совпадали с мнением Ваших авторитетов.
66. Иметь высокооплачиваемую работу.
67. В семейной жизни опираться лишь на собственные взгляды, даже если они противоречат общественному мнению.
68. Достигать поставленной цели в своей общественной деятельности.
69. Приспособиться к характеру Вашего супруга (супруги), чтобы избежать семейных конфликтов.
70. Тратить время на изучение новых веяний в Вашей профессиональной сфере.
71. Чтобы увлечение занимало большую часть Вашего свободного времени.
72. Вносить различные усовершенствования в сферу Вашего хобби.
73. Чтобы уровень Вашего образования соответствовал уровню образования человека, мнение которого Вы цените.
74. Завоевать уважение людей благодаря своему увлечению.
75. Выбрать редкую, уникальную специальность для обучения, чтобы лучше проявить свою индивидуальность.
76. Занимаясь на досуге любимым делом, детально продумывать свои действия.
77. Чтобы Ваши взгляды на жизнь проявлялись в Вашем увлечении.
78. Учиться, получая при этом удовольствие.
79. Чтобы приемы Вашей работы изменялись.
80. Чтобы круг Ваших увлечений постоянно расширялся.



Определение уровня сформированности педагогической  
рефлексии (Е.Е. Рукавишников)

Инструкция. С целью более глубокого познания самого себя вам предлагается ответить на ряд вопросов. Отвечая на них, обозначайте в регистрационном бланке свое согласие знаком «+», а несогласие - знаком «-».

Опросник

1. Были ли у Вас случаи, когда анализ вашего поступка примирял Вас с Вашими близкими?
2. Изменились ли Ваши духовные ценности после того, как Вы, проанализировав свои недостатки, приходили к решению изменить их?
3. Часто ли Вы прибегаете к анализу своего поведения в конфликтных ситуациях?
4. Часто ли бывает так, что Ваше поведение в конфликтной ситуации зависит от эмоционального состояния?
5. Ставите ли Вы себя в своем воображении на место какого-либо незнакомого Вам неудачливого человека?
6. Анализируете ли Вы причины своих неудач?
7. Долго ли Вы вспоминаете встречу с неудачливым человеком?
8. Пытаетесь ли Вы анализировать свое поведение, если у Вас долгое время не возникало проблемных ситуаций?
9. Как Вы считаете, это связано с личностной потребностью разобраться в себе?
10. Вы анализируете свое поведение, чтобы сравнить себя с другими?
11. Были ли у Вас случаи, когда анализ ситуации приводил к изменению решений, принятых Вами ранее, изменению Вашей точки зрения или переоценке самого себя?
12. Часто ли Вы осознаете причины собственных поступков?
13. Часто ли Вы анализируете поведение окружающих вас людей, избегая анализировать свое?
14. Пытаетесь ли Вы выявить для себя причины своего поведения?
15. Считаете ли Вы однозначным и бесспорным для себя мнение человека, авторитетного в интересующей Вас проблеме?
16. Пытаетесь ли Вы проанализировать мнения авторитетных людей?
17. Подвергаете ли Вы критическому анализу позицию авторитетного человека, группы людей?
18. Противопоставляете ли Вы мнению авторитетного человека свои хорошо обдуманые аргументы «против»?
19. Совпадает ли, как правило, Ваша точка зрения на какую-либо проблему с мнением авторитетного человека в этой области?
20. Пытаетесь ли Вы найти причину каких-либо неразрешимых жизненных противоречий, относящихся к Вам?
21. Бывает ли так, что человеческие ценности, принятые в обществе, Вы подвергаете критическому анализу?
22. Часто ли общественное мнение способно диктовать Вам определенный образ мыслей?
23. Считаете ли Вы, что умение анализировать Вами свое поведение всегда приводит к принятию единственно правильного решения?
24. Пытаетесь ли Вы анализировать свое или чужое поведение, если понимаете, что это может привести к возникновению отрицательных эмоций, неприятных для Вас?
25. Задумываетесь ли Вы о поведении посторонних Вам людей, сравнивая их с собой?
26. Пробуете ли Вы занять позицию постороннего Вам человека в конфликтной ситуации, пытаясь сопоставить ее с собственной?
27. Вел ли Вы когда-нибудь дневники, куда записывали свои мысли, переживания?
28. Анализируя свои неудачи, склоняетесь ли Вы к оценке своего поведения?
29. Часто ли, анализируя свои неудачи, Вы в большей степени приходите к выводу, что виноват

беспорядок в социальной жизни?

30. Присуща ли анализу Вашего поведения в большей степени эмоциональная оценка?

31. Присутствует ли в анализе собственного поведения в большей степени четкая словесная логика?

32. Часто ли общество способно навязать Вам определенную манеру поведения?

33. Считаете ли Вы обязательным для себя придерживаться всех рекомендаций моды, определенного стиля одежды и т.п.

34. Часто ли бывает так, что, проанализировав свое поведение, Вы меняете свой стиль общения с людьми?

Бланк для ответов

|   |  |    |  |    |  |    |  |    |  |    |  |    |  |
|---|--|----|--|----|--|----|--|----|--|----|--|----|--|
| 1 |  | 6  |  | 11 |  | 16 |  | 21 |  | 26 |  | 31 |  |
| 2 |  | 7  |  | 12 |  | 17 |  | 22 |  | 27 |  | 32 |  |
| 3 |  | 8  |  | 13 |  | 18 |  | 23 |  | 28 |  | 33 |  |
| 4 |  | 9  |  | 14 |  | 19 |  | 24 |  | 29 |  | 34 |  |
| 5 |  | 10 |  | 15 |  | 20 |  | 25 |  | 30 |  |    |  |

Обработка результатов. Для определения уровня развития педагогической рефлексии необходимо сопоставить результаты, полученные в ходе проведения методики, с ключом для ее обработки. За каждый ответ, совпадающий с ключом, испытуемый получает 1 балл, в противном случае - 0 баллов, полученные баллы суммируются.

Ключ

|   |   |    |   |    |   |    |   |    |   |    |   |    |   |
|---|---|----|---|----|---|----|---|----|---|----|---|----|---|
| 1 | + | 6  | + | 11 | + | 16 | + | 21 | + | 26 | + | 31 | + |
| 2 | + | 7  | + | 12 | + | 17 | + | 22 | - | 27 | + | 32 | - |
| 3 | + | 8  | + | 13 | - | 18 | + | 23 | + | 28 | + | 33 | - |
| 4 | - | 9  | + | 14 | + | 19 | - | 24 | + | 29 | - | 34 | + |
| 5 | + | 10 | - | 15 | - | 20 | + | 25 | + | 30 | - |    |   |

0-11 баллов - низкий уровень развития рефлексии

12-22 балла - средний уровень развития рефлексии

23-34 балла - высокий уровень развития рефлексии

## Методика исследования самооношения С.Р. Пантлеев (МИС)

Инструкция. Вам предложен перечень суждений, характеризующих отношение человека к себе, к своим поступкам и действиям. Внимательно прочтите каждое суждение. Если Вы согласны с содержанием суждения, то в бланке для ответов, рядом с порядковым номером суждения поставьте «+», если не согласны, то «-». Работайте быстро и внимательно, не пропускайте ни одного суждения. Возможно, что некоторые суждения покажутся Вам излишне личными, затрагивающими интимные стороны Вашей личности. Постарайтесь определить их соответствие себе как можно искренне. Ваши ответы никому не будут демонстрироваться.

## Опросник

1. Мои слова довольно редко расходятся с делами.
2. Случайному человеку я, скорее всего, покажусь человеком приятным.
3. К чужим проблемам я всегда отношусь с тем же пониманием, что и к своим.
4. У меня нередко возникает чувство, что то, о чем я с собой мысленно разговариваю, мне неприятно.
5. Думаю, что все мои знакомые относятся ко мне с симпатией.
6. Самое разумное, что может сделать человек в своей жизни, это не противиться собственной судьбе.
7. У меня достаточно способностей и энергии воплотить в жизнь задуманное.
8. Если бы я раздвоился, то мне было бы довольно интересно общаться со своим двойником.
9. Я не способен причинять душевную боль самым любимым и родным мне людям.
10. Я считаю, что не грех иногда пожалеть самого себя.
11. Совершив какой-то промах, я часто не могу понять, как же мне могло прийти в голову, что из задуманного могло получиться что-нибудь хорошее.
12. Чаще всего я одобряю свои планы и поступки.
13. В моей личности есть, наверное, что-то такое, что способно

вызвать у других острую неприязнь.

14. Когда я пытаюсь оценить себя, я прежде всего вижу свои недостатки.
15. У меня не получается быть для любимого человека интересным длительное время.
16. Можно сказать, что я ценю себя достаточно высоко.
17. Мой внутренний голос редко подсказывает мне то, с чем бы я в конце концов не согласился.
18. Многие мои знакомые не принимают меня так уж всерьез.
19. Бывало, и не раз, что я сам остро ненавидел себя.
20. Мне очень мешает недостаток энергии, воли и целеустремленности.
21. В моей жизни возникали такие обстоятельства, когда я шел на сделку с собственной совестью.
22. Иногда я сам себя плохо понимаю.
23. Порой мне бывает мучительно больно общаться с самим собой.
24. Думаю, что без труда смог бы найти общий язык с любым разумным и знающим человеком.
25. Если я и отношусь к кому-нибудь с укоризной, то прежде всего к самому себе.
26. Иногда я сомневаюсь, можно ли любить меня по-настоящему.
27. Нередко мои споры с самим собой обрываются мыслью, что все равно выйдет не так, как я решил.
28. Мое отношение к самому себе можно назвать дружеским.
29. Вряд ли найдутся люди, которым я не по душе.
30. Часто я не без издевки подшучиваю над собой.
31. Если бы мое второе «Я» существовало, то для меня это был бы довольно скучный партнер по общению.
32. Мне представляется, что я достаточно сложился как личность, и поэтому не трачу много сил на то, чтобы в чем-то стать другим.
33. В целом меня устраивает то, какой я есть.
34. К сожалению, слишком многие не разделяют моих взглядов на жизнь.
35. Я вполне могу сказать, что уважаю сам себя.
36. Я думаю, что имею много и надежного советчика в себе самом.

37. Сам у себя я довольно часто вызываю чувство раздражения.
38. Я часто, но довольно безуспешно пытаюсь в себе что-то изменить.
39. Я думаю, что моя личность гораздо интереснее и богаче, чем это может показаться на первый взгляд.
40. Мои достоинства вполне перевешивают мои недостатки.
41. Я редко остаюсь непонятым в самом важном для меня.
42. Думаю, что другие в целом оценивают меня достаточно высоко.
43. То, что со мной случается, - это дело моих собственных рук.
44. Если я спорю с собой, то всегда уверен, что найду единственно правильное решение.
45. Когда со мной случаются неприятности, как правило, я говорю: «И поделом тебе».
46. Я не считаю, что достаточно духовно интересен для того, чтобы быть притягательным для многих людей.
47. У меня нередко возникает сомнение: а таков ли я на самом деле, каким себе представляюсь?
48. Я не способен на измену даже в мыслях.
49. Чаще всего я думаю о себе с дружеской иронией.
50. Мне кажется, что мало кто может подумать обо мне плохо.
51. Уверен, что на меня можно положиться в самых ответственных делах.
52. Я могу сказать, что в целом я контролирую свою судьбу.
53. Я никогда не выдаю понравившиеся мне чужие мысли за свои.
54. Каким бы я ни казался окружающим, я-то знаю, что в глубине души я лучше, чем большинство других.
55. Я хотел бы оставаться таким, какой я есть.
56. Я всегда рад критике в свой адрес, если она обоснована и справедлива.
57. Мне кажется, что если бы таких людей, как я, было больше, то жизнь изменилась бы в лучшую сторону.
58. Мое мнение имеет достаточный вес в глазах окружающих.
59. Что-то мешает мне понять себя по-настоящему.
60. Во мне есть немало такого, что вряд ли вызывает симпатию.
61. В сложных обстоятельствах я обычно не жду, пока проблемы разрешатся сами собой.
62. Иногда я пытаюсь выдать себя не за того, кто я есть.
63. Быть снисходительным к собственным слабостям - вполне естественно.
64. Я убедился, что глубоко проникновение в себя - малоприятное и довольно рискованное занятие.
65. Я никогда не раздражаюсь и не злюсь без особых на то причин.
66. У меня бывали такие моменты, когда я понимал, что меня есть за что презирать.
67. Я часто чувствую, что мало влияю на то, что со мной происходит.
68. Именно богатство и глубина моего внутреннего мира и определяют мою ценность как личности.
69. Долгие споры с собой чаще всего оставляют горький осадок в моей душе, чем приносят облегчение.
70. Думаю, что общение со мной доставляет людям искреннее удовольствие.
71. Если говорить откровенно, иногда я бываю очень неприятен.
72. Можно сказать, что я себе нравлюсь.
73. Я человек надежный.
74. Осуществление моих желаний мало зависит от везения.
75. Мое внутреннее «Я» всегда мне интересно.
76. Мне очень просто убедить себя не расстраиваться по пустякам.
77. Близким людям свойственно меня недооценивать.
78. У меня в жизни нередко бывают минуты, когда я сам себе противен.
79. Мне кажется, что я все-таки не умею злиться на себя по-настоящему.
80. Я убедился, что в серьезных делах на меня лучше не рассчитывать.
81. Порой мне кажется, что я какой-то странный.
82. Я не склонен павозать перед трудностями.
83. Мое собственное «Я» не представляется мне чем-то достойным глубокого внимания.
84. Мне кажется, что, глубоко обдумывая свои внутренние проблемы, я научился гораздо лучше себя понимать.
85. Сомневаюсь, что вызываю симпатию у большинства

- окружающих.
86. Мне случалось совершать такие поступки, которым вряд ли можно найти оправдание.
87. Где-то в глубине души я считаю себя слабаком.
88. Если я искренне и обвиняю себя в чем-то, то, как правило, обличительного запала хватает ненадолго.
89. Мой характер, каким бы он ни был, вполне меня устраивает.
90. Я вполне представляю себе, что меня ждет впереди.
91. Иногда мне бывает трудно найти общий язык со своим внутренним «Я».
92. Мои мысли о себе по большей части сводятся к обвинениям в собственный адрес.
93. Я не хотел бы сильно меняться даже в лучшую сторону, потому что каждое изменение - это потеря какой-то дорогой частицы самого себя.
94. В результате моих действий слишком часто получается совсем не то, на что я рассчитывал.
95. Вряд ли во мне есть что-то, чего бы я не знал.
96. Мне еще многого не хватает, чтобы с уверенностью сказать себе: «Да, я вполне созрел как личность».
97. Во мне вполне мирно уживаются как мои достоинства, так и мои недостатки.
98. Иногда я оказываю «бескорыстную» помощь людям только для того, чтобы лучше выглядеть в собственных глазах.
99. Мне слишком часто и безуспешно приходится оправдываться перед самим собой.
100. Те, кто меня не любит, просто не знают, какой я человек.
101. Убедить себя в чем-то не составляет для меня большого труда.
102. Я не испытываю недостатка в близких и понимающих меня людях.
103. Мне кажется, что мало кто уважает меня по-настоящему.
104. Если не мелочиться, то в целом меня не в чем укорекнуть.
105. Я сам создал себя таким, каков я есть.
106. Мнение других обо мне вполне совпадает с моим собственным.
107. Мне бы очень хотелось во многом себя переделать.
108. Ко мне относятся так, как я того заслуживаю.
109. Думаю, что моя судьба сложится все равно не так, как бы мне хотелось теперь.
110. Уверен, что в жизни я на своем месте.

## Бланк для ответов

|    |  |    |  |    |  |    |  |    |  |    |  |    |  |    |  |    |  |     |  |     |
|----|--|----|--|----|--|----|--|----|--|----|--|----|--|----|--|----|--|-----|--|-----|
| 1  |  | 11 |  | 21 |  | 31 |  | 41 |  | 51 |  | 61 |  | 71 |  | 81 |  | 91  |  | 101 |
| 2  |  | 12 |  | 22 |  | 32 |  | 42 |  | 52 |  | 62 |  | 72 |  | 82 |  | 92  |  | 102 |
| 3  |  | 13 |  | 23 |  | 33 |  | 43 |  | 53 |  | 63 |  | 73 |  | 83 |  | 93  |  | 103 |
| 4  |  | 14 |  | 24 |  | 34 |  | 44 |  | 54 |  | 64 |  | 74 |  | 84 |  | 94  |  | 104 |
| 5  |  | 15 |  | 25 |  | 35 |  | 45 |  | 55 |  | 65 |  | 75 |  | 85 |  | 95  |  | 105 |
| 6  |  | 16 |  | 26 |  | 36 |  | 46 |  | 56 |  | 66 |  | 76 |  | 86 |  | 96  |  | 106 |
| 7  |  | 17 |  | 27 |  | 37 |  | 47 |  | 57 |  | 67 |  | 77 |  | 87 |  | 97  |  | 107 |
| 8  |  | 18 |  | 28 |  | 38 |  | 48 |  | 58 |  | 68 |  | 78 |  | 88 |  | 98  |  | 108 |
| 9  |  | 19 |  | 29 |  | 39 |  | 49 |  | 59 |  | 69 |  | 79 |  | 89 |  | 99  |  | 109 |
| 10 |  | 20 |  | 30 |  | 40 |  | 50 |  | 60 |  | 70 |  | 80 |  | 90 |  | 100 |  | 110 |

## Ключ

| № | Шкала                    | Согласен                                    | Не согласен    |
|---|--------------------------|---|----------------|
| 1 | Замкнутость              | 1,3,9,48,53,56,65                           | 21,62,86,98    |
| 2 | Самоуверенность          | 7,24,30,35,36,51,52,58,61,73,82             | 20,80,103      |
| 3 | Саморуководство          | 43,44,45,74,76,84,90,105,106,108,110        | 109            |
| 4 | Отраженное самоотношение | 2,5,29,41,42,50,102                         | 13,18,34,85    |
| 5 | Самоценность             | 8,16,39,54,57,68,70,75,100                  | 15,26,31,46,83 |
| 6 | Самопринятие             | 10,12,17,28,40,49,63,72,77,79,88,97         | -              |
| 7 | Самопривязанность        | 6,32,33,55,89,93,95,101,104                 | 96,107         |
| 8 | Внутренняя конфликтность | 4,11,22,23,27,38,47,59,64,67,69,81,91,94,99 | -              |
| 9 | Самообвинение            | 14,19,25,37,60,66,71,78,87,92               | -              |

## Таблица перевода «сырых» баллов в стены

| № | Шкала                    | Стены |   |     |     |     |      |       |      |    |       |
|---|--------------------------|-------|---|-----|-----|-----|------|-------|------|----|-------|
|   |                          | 1     | 2 | 3   | 4   | 5   | 6    | 7     | 8    | 9  | 10    |
| 1 | Замкнутость              | 0     | 0 | 1   | 2-3 | 4-5 | 6-7  | 8     | 9    | 10 | 11    |
| 2 | Самоуверенность          | 0-1   | 2 | 3-4 | 5-6 | 7-8 | 9    | 10-11 | 12   | 13 | 14    |
| 3 | Саморуководство          | 0-1   | 2 | 3   | 4-5 | 6   | 7    | 8     | 9-10 | 11 | 12    |
| 4 | Отраженное самоотношение | 0     | 1 | 2   | 3-4 | 5   | 6-7  | 8     | 9    | 10 | 11    |
| 5 | Самоценность             | 0-1   | 2 | 3   | 4-5 | 6-7 | 8    | 9-10  | 11   | 12 | 13-14 |
| 6 | Самопринятие             | 0-1   | 2 | 3-4 | 5   | 6-7 | 8    | 9     | 10   | 11 | 12    |
| 7 | Самопривязанность        | 0     | 1 | 2   | 3   | 4-5 | 6    | 7-8   | 9    | 10 | 11    |
| 8 | Внутренняя конфликтность | 0     | 1 | 2   | 3-4 | 5-7 | 8-10 | 11-12 | 13   | 14 | 15    |
| 9 | Самообвинение            | 0     | 1 | 2   | 3-4 | 5   | 6-7  | 8     | 9    | 10 | 10    |

**«Мои достижения в самопрезентации»  
ПОРТФОЛИО**

Студента \_\_\_ курса \_\_\_ группы

**ФИО** \_\_\_\_\_

20\_\_\_-20\_\_\_ год





---

---

Мои трудности и проблемы в общении.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Мои сильные стороны в общении.

---

---

---

---

Мои слабые стороны в общении.

---

---

---

---

Вербальные и невербальные средства в общении

1. «Жесты-паразиты», которые мешают мне в общении, затрудняют понимание моих слов, внутренних состояний.

---

---

---

2. Мои мимика, жесты, которые могут усилить неприязнь, гнев в конфликтной ситуации.

---

---

---

3. Мои жесты, мимика, интонации в разных ситуациях делового и личного общения.

---

---

---

---

---

4. Неповторимые жесты и позы, отражающие мои индивидуальные особенности.

---

---

---

---

Внешний вид делового человека.



## **Психолого-педагогический тренинг «Культура самопрезентации в профессиональной деятельности»**

### **Теоретическое обоснование содержания тренинга «Культура самопрезентации в профессиональной деятельности»**

Сегодня культура самопрезентации обучающегося занимает важное место в системе профессиональной подготовки. Однако в программе подготовки будущих кадров навыкам самопрезентации всё ещё уделяется недостаточно внимания.

Культура самопрезентации – важное средство достижения профессионального мастерства, самореализации личности в деятельности, продуктивности педагогического труда. Это эффективный инструмент педагогического воздействия, взаимодействия, педагогического общения с учащимися, коллегами, администрацией образовательной организации. От самопрезентации в педагогической деятельности зависят процессы приема и передачи информации, понимания и восприятия.

Программа тренинга «Культура самопрезентации в профессиональной деятельности» выстроена на основании выделенных компонентов и психологических составляющих культуры самопрезентации, проявляющихся в профессиональной деятельности педагога. Программа включает в себя все аспекты становления культуры самопрезентации учащихся.

Целью тренинга является формирование компонентов культуры самопрезентации как характеристик психологической культуры обучающихся.

Тренинг может быть применен для сопровождения обучающихся различных образовательных организаций (школы, вуза, колледжа, лицея) при условии адаптации программы к возрасту.

Апробация тренинга проходила на базе Алтайского государственного педагогического университета в Центре психологического и социального здоровья молодежи.

Центр психологического и социального здоровья молодежи включает в себя отдел психолого-социально-педагогического сопровождения и диагностики, научно-образовательной, просветительской, профилактической, диагностической, консультативной, коррекционной и информационно-методической деятельности.

Научно-образовательная деятельность Центра психологического и социального здоровья молодежи включает проведение исследований по общему научному направлению, участие в подготовке кадров высшей квалификации, стимулирование притока молодежи в сферу науки, образования, образовательную деятельность в системе повышения квалификации и переподготовки психолого-педагогических кадров на базе института психологии и педагогики.

Профилактическая и просветительская деятельность Центра психологического и социального здоровья молодежи направлена на осуществление превентивных мероприятий по сохранению психологического и социального здоровья, а также на повышение общей, психологической, педагогической культуры всех участников образовательного пространства университета, предупреждение социально-психологической дезадаптации, кризисных состояний студентов и т. д.

Диагностическая деятельность центра психологического и социального здоровья молодежи заключается в проведении экспресс-диагностики и углублённых исследований, направленных на выявление проблем индивидуально-психологических состояний, психофизиологических особенностей студентов, межличностных отношений в группах. Диагностические обследования могут быть как плановыми, так и оперативными, длительными и кратковременными, индивидуальными и групповыми.

Консультативная деятельность центра психологического и социального здоровья молодежи обеспечивает экстренную и длительную психологическую, социально-педагогическую помощь участникам образовательного пространства университета, частным лицам и учреждениям образования.

Коррекционная деятельность Центра психологического и социального здоровья молодежи обеспечивает позитивные изменения в развитии личности и восстановление психологического благополучия студентов. При этом используются кратковременные и длительные, индивидуальные и групповые формы работы.

Информационно-методическая деятельность заключается в разработке и распространении методических материалов, просветительских, профилактических и психокоррекционных программ, подготовке информационных материалов.

Одной из основных задач центра является реализация системы психологического сопровождения развития личности студентов, в том числе оказание психологической помощи и поддержки субъектов образовательного процесса в решении возникающих проблем. При этом проводилась работа со студентами по программе тренинга «Культура самопрезентации в профессиональной деятельности».

Реализация программы осуществлялась через комплекс мероприятий научно-образовательной, просветительской и профилактической, диагностической, консультативной, коррекционной и информационно-методической деятельности Центра психологического и социального здоровья молодежи.

### Программа тренинга «Культура самопрезентации в профессиональной деятельности»

| №  | Наименование   | Время |
|----|--|-------|
| 1. | Раздел 1. Психологические знания о самопрезентации – когнитивный компонент культуры самопрезентации (грамотность в самопрезентации) педагога |       |
|    | Занятие 1. Самопрезентация и ее место в профессиональной деятельности педагога   | 1,5   |
|    | Занятие 2. Роль знакомства и первого впечатления в самопрезентации педагога  | 1,5   |
|    | Занятие 3. Внешние и внутренние составляющие культуры самопрезентации педагога   | 1,5   |
| 2. | Раздел 2. Умения, способы и средства самопрезентации – компетентностный компонент культуры самопрезентации педагога                          |       |
|    | Занятие 1. Психологические барьеры и помощники в самопрезентации педагога  | 1,5   |
|    | Занятие 2. Активное слушание в самопрезентации педагога в ходе взаимодействия с обучающимися   | 1,5   |
|    | Занятие 3. Техники и методы аргументации и контраргументации в самопрезентации педагога в процессе общения с обучающимися                    | 1,5   |
|    | Занятие 4. Саморегуляция в самопрезентации педагога  | 1,5   |
|    | Занятие 5. Взаимодействие педагога с обучающимися в процессе самопрезентации   | 1,5   |
|    | Занятие 6. Качества и способности, необходимые в самопрезентации педагога  | 1,5   |
|    | Занятие 7. Завершение самопрезентации педагога в ходе взаимодействия с обучающимися  | 1,5   |
| 3. | Раздел 3. Конструирование внутренней позиции в самопрезентации – ценностно-смысловой компонент культуры самопрезентации педагога             |       |
|    | Занятие 1. Приоритеты и ценности в самопрезентации педагога  | 1,5   |
|    | Занятие 2. Мотивы и потребности в самопрезентации педагога   | 1,5   |
|    | Занятие 3. Содержание и результат самопрезентации педагога   | 1,5   |
|    | Занятие 4. Принципы и правила конструирования процесса самопрезентации педагога  | 1,5   |
| 4. | Раздел 4. Самоанализ и самооценка самопрезентации – рефлексивно-оценочный компонент культуры самопрезентации педагога                        |       |
|    | Занятие 1. Гибкие качества и конструктивность самопрезентации педагога   | 1,5   |
|    | Занятие 2. Личностные качества и успешность самопрезентации педагога   | 1,5   |
|    | Занятие 3. Профессионально важные качества и успешность самопрезентации педагога   | 1,5   |
|    | Занятие 4. Эмоциональная саморегуляция в процессе самопрезентации педагога   | 1,5   |
| 5. | Раздел 5. Разработка собственной модели самопрезентации – креативный компонент самопрезентации педагога                                      |       |
|    | Занятие 1. Создание собственной модели самопрезентации   | 1,5   |
|    | Занятие 2. Что мне дал тренинг «Культура самопрезентации в профессиональной деятельности педагога»?  | 1,5   |

Тренинг рассчитан на 2,5 месяца (30 часов). Занятия по 1,5 часа проводятся 2 раза в неделю.

Реализация тренинга предполагает решение задач:

- сформировать теоретико-практическую грамотность по культуре самопрезентации в педагогической деятельности;
- раскрыть разнообразие способов и средств, способствующих созданию и осуществлению эффективной самопрезентации в профессии педагога;
- способствовать осмыслению значимости процесса, содержания и результата самопрезентации в профессиональной деятельности;
- сформировать умения, способствующие успешной самопрезентации, а также проведению рефлексии самопрезентации в деятельности педагога;
- расширить диапазон реализации творческой составляющей в конструировании самопрезентации в процессе профессиональной деятельности.

Программа тренинга включает в себя 5 блоков:

1. Развивающий.
2. Просветительский.
3. Рефлексивный.
4. Диагностический.
5. Консультативный.

Развивающий блок направлен на развитие основных умений, навыков, техник самопрезентации.

Просветительский блок подразумевает проведение занятий – мини-лекций, бесед, составления стенгазет – с целью расширения знаний студента о самопрезентации.

Рефлексивный блок направлен на формирование умений самопознания, самоорганизации себя в самопрезентации.

Диагностический блок предполагает диагностирование особенностей самопрезентации и ее составляющих.

Работа консультативного блока включает в себя групповые и индивидуальные консультации обучающихся в течение всего тренинга по запросам студентов.

Структура занятий.

Каждое занятие включает вводную часть (приветствие, обратная связь, разминка), основную часть (в соответствии с программой) и заключительную часть (подведение итогов, рефлексия, обзор программы следующего занятия, прощание).

Вводная часть занятия включает в себя вопросы о состоянии участников и одно-два разминочных упражнения. В начале каждого занятия ведущему важно почувствовать группу, диагностировать состояние студентов, чтобы скорректировать план работы. В этом могут помочь вопросы к участникам: «Как настроение?», «Что нового (хорошего, необычного) случилось за это время?», «Назовите одно хорошее событие и одно плохое, которые произошли между нашими встречами?», «Что запомнилось с предыдущего занятия?» и т. д.

В качестве разминки используются различные упражнения, которые позволяют участникам переключиться со своих забот на работу в группе, активизироваться, включиться в ситуацию «здесь и сейчас».

Основная часть обычно раскрывает тему занятия и проводится в соответствии с программой. Важно отслеживать групповую динамику и уделять время, необходимое для проработки агрессии или недовольства, возникающих в группе. При этом основная часть строится в соответствии с потребностями группы. Можно варьировать упражнения в зависимости от подготовленности и продвижения группы.

В основной части проводятся не только упражнения, но и беседы, создание стенгазет, чтение и слушание притч, историй, стихов и т. д. в соответствии с темой. Участники могут обратиться к своим жизненным ситуациям и к тому, что происходит в группе. Упражнения на занятиях могут проводиться с группой и в индивидуальной форме.

Заключительная часть включает в себя мероприятия, позволяющие грамотно завершить занятие. Студентам предлагается подвести итоги и оценить свой опыт, полученный в результате групповых занятий. Важно завершать занятие так, чтобы участники не становились зависимыми от группы. Примерные вопросы: «Что вам запомнилось на сегодняшнем занятии?», «Было ли что-то, что вас удивило на занятии?», «Что вам понравилось, что не понравилось на занятии» и т. п. Для завершения можно использовать специально разработанные ритуалы завершения занятий.

Правила поведения в группе:

1. Строгое соблюдение времени начала занятий и длительности перерыва.
2. Отключение телефона или перевод его в режим вибровзвонка.
3. Доброжелательное отношение к каждому участнику группы.
4. Право каждого быть услышанным, выразить любые свои мысли и чувства.
5. Уважение к каждому человеку, его мнению.
6. Внимательное слушание каждого участника (право «перебивать» есть только у ведущего).
7. Искренность и честность высказываний, поступков, проявления чувств.
8. Активное участие каждого в работе группы.
9. Право каждого не отвечать на адресованные ему вопросы.
10. Взаимопомощь при выполнении групповых заданий.
11. Конструктивная критика в уважительной форме.
12. Соблюдение принципа «здесь и сейчас».
13. Все, о чём говорится, не выносится за пределы группы.
14. Я говорю «я», а не «мы» или «все».

Правила поведения участников тренинга обсуждаются, дополняются, корректируются, и в итоге вырабатывается и принимается «свод правил» для данной группы, который действует на протяжении всего тренинга.

Механизмы и техники реализации тренинга.

1. Коммуникативные навыки (слушание рефлексивное и нерефлексивное; говорение в диалоге, монологе; вхождение в контакт и т. п.).
2. Специальные техники и приемы самопрезентации (управление впечатлением, техники самопрезентации и т. п.).
3. Игровые и ролевые техники (деловые, диагностические и т. п.).
4. Техники вербальной передачи информации (лекция, дискуссия, «мозговой штурм», публичное выступление и т. п.).
5. Техники практического моделирования (собственная оригинальная разработка модели самопрезентации).

В программе тренинга представлены следующие разделы:

1. Раздел психологических знаний о самопрезентации – когнитивный компонент культуры самопрезентации.
2. Раздел умений, способов и средств самопрезентации – компетентностный компонент культуры самопрезентации.
3. Раздел конструирования внутренней позиции в самопрезентации – ценностно-смысловой компонент культуры самопрезентации.
4. Раздел самоанализа и самооценки самопрезентации – рефлексивно-оценочный компонент культуры самопрезентации.
5. Раздел разработки собственной модели самопрезентации – креативный компонент самопрезентации.

В ходе проведения тренинга происходят некоторые дополнения и корректировки в информационной подаче материала. Время, отведенное для упражнения, указано примерное.

### **Раздел 1. Психологические знания о самопрезентации – когнитивный компонент культуры самопрезентации**

#### *Занятие 1. Самопрезентация и ее место в профессиональной деятельности педагога*

##### *Цель занятия*

– раскрыть общее понятие о самопрезентации и ее месте в повседневной жизни человека.

*Продолжительность занятия:* 90 мин.

#### **Теоретические основания**

«Природа обогащается различиями, а не подобиями»  
Бернард Вербер

Самопрезентация – чрезвычайно интересный психологический феномен, старый как мир и всегда актуальный. Любая человеческая культура хранит традиции того, «как следует себя вести» и «как научить(ся) себя вести», любой социум всегда с трепетом относится к проблеме «как произвести нужное впечатление».

Актуальность данной проблемы обусловлена изменением социальных условий: традиции умирают, появляются новые правила поведения, и, соответственно, требуются новые формы обучения. Именно такая ситуация сложилась в нашей стране в настоящее время. Изменилось «лицо» многих востребованных профессий, им потребовался «имидж». Навыки самопрезентации стали неотъемлемой частью таких профессий, как руководитель, секретарь, менеджер, продавец, психолог, педагог и т. д.

Когда человек присутствует там, где присутствуют другие, эти другие обыкновенно стремятся раздобыть свежую информацию о нем или использовать уже имеющуюся. Как правило, они будут интересоваться его общим социально-экономическим положением, понятием о себе, установками по отношению к ним, компетентностью в каких-то вопросах, надежностью и т. д. То есть индивид, находящийся в ситуации самопрезентации, должен будет действовать таким образом, чтобы намеренно или ненамеренно самовыразиться, а другие, в свою очередь, должны будут получить впечатление о нем.

Способность индивида к «самовыражению» (способность производить впечатление на других) содержит, по-видимому, два совершенно разных способа выражения себя:

- произвольное самовыражение, которым он дает информацию о себе,
- непроизвольное самовыражение, которым он выдает себя.

Первое включает вербальные символы или их заменители, используемые повсеместно и индивидуально, чтобы передавать информацию, которую индивид и другие связывают с данными символами. Это и есть «коммуникация» в традиционном и узком смысле. Что касается непроизвольного самовыражения, то оно охватывает обширную область человеческих действий. При этом другие могут рассматривать это проявление как симптоматику действующего лица, если есть основания ожидать, что действие содержит нечто большее, чем просто передачу информации.

В повседневной жизни мы используем и произвольное, и непроизвольное самовыражение и очень часто не задумываемся над своей самопрезентацией, которая в определенной степени является неотъемлемой частью нас.

Все же остается непонятным, как же мы должны презентовать себя в повседневной жизни и профессиональной деятельности?

Индивид появляется перед другими, и его действия начинают влиять на определение ситуации, которую они начали формировать до его появления. Иногда этот индивид будет действовать полностью расчетливо, выражая себя данным способом, чтобы произвести на других именно то впечатление, которое с наибольшей вероятностью вызовет у них желанный ему отклик. Нередко, будучи расчетливым в своей деятельности, он может относительно слабо сознавать это. Порой он будет намеренно и осознанно выражать себя определенным образом, но в основном потому, что такого рода выражения вызваны к жизни традицией его группы или его социальным статусом, а не какой-то конкретной реакцией (отличающейся от смутного принятия или одобрения), вероятностно ожидаемой от людей, находящихся под впечатлением от данного самовыражения.

Далее, приняв как данность, что другие, по всей вероятности, будут сверять более контролируемые элементы поведения человека с менее контролируемыми, можно ожидать, что иногда индивид попытается извлекать выгоду из самой этой вероятности, так направляя впечатления от своего поведения, чтобы они воспринимались информационно надёжными. Конкретную иллюстрацию этого можно подобрать из жизни на Шетландских островах. Когда к местному жителю заглядывает на чашку чая сосед, последний, проходя в дверь дома, обычно изображает на лице по меньшей мере подобие теплой ожидаемой улыбки. При отсутствии физических препятствий вне дома и недостатке света внутри его обычно имеется возможность наблюдать приближающегося к дому гостя, самому оставаясь незамеченным. Нередко островитяне позволяли себе удовольствие любоваться, как перед дверью гость сгоняет с лица прежнее выражение и заменяет его светски-общительным. Однако некоторые посетители, предвидя этот соседский экзамен, машинально принимали светский облик на далеком расстоянии от дома, тем самым обеспечивая постоянство демонстрируемого другим образа.

Такого рода контроль над частью индивидуальности восстанавливает симметрию коммуникационного процесса и подготавливает сцену для своеобразной информационной игры – потенциально бесконечного круговращения утайваний, лживых откровений, открытий и переоткрытий.

Допустим, что учитель планирует урок, но когда появляется перед учениками, ему необходимо также видеть, что ученики, какой бы пассивной ни казалась их роль, могут и сами успешно направлять ход урока благодаря своим ответным реакциям на действия учителя и всевозможным начинаниям. Скорее всего, от учителя ждут подавления своих непосредственных сердечных чувств, чтобы он передавал лишь такой взгляд на урок, который, по его ощущению, будут в состоянии хотя бы временно принять ученики.

Так, некоторые учителя в отношениях с учениками придерживаются следующих взглядов:

– «Точно так же служители в психиатрических лечебницах нередко чувствуют, что, если нового пациента в первый же день его пребывания в палате круто осадить и показать ему, кто хозяин, это предотвратит многие будущие неприятности».

– «Никогда нельзя позволять им брать над вами вверх – или вы пропали. Поэтому я всегда начинаю жестко. В первый же день, входя в новый класс, я даю им понять, кто здесь хозяин. Вы просто вынуждены начинать жестко, чтобы потом иметь возможность ослабить вожжи. Если начать с послаблений, то, когда вы попытаетесь проявить твёрдость, они будут просто смотреть на вас и смеяться».

Подведем теперь итоги. Необходимо уяснить, что единого образа самопрезентации для формирования первого впечатления не существует, нельзя научиться какому-то одному навыку или умению и успешно себя презентовать. Надо учитывать несколько моментов одновременно. Тренинг «Культура самопрезентации в профессиональной деятельности» построен как раз таким образом, чтобы познакомить вас с основными знаниями, умениями, навыками, техниками самопрезентации и их отработкой.

Успешный образ самопрезентации в повседневной жизни и в профессиональной деятельности может складываться из следующих основных навыков: установления контакта в общении; формирования первого впечатления; создания благоприятного впечатления; «подстройки» к партнеру (ученику, родителю, коллеге); раппорта (через жесты и интонацию); формирования желаемого имиджа и его составляющих; уверенного поведения и саморегуляции; вступления в контакт, активного слушания и регуляции эмоционального напряжения; вербального и невербального общения; риторики (ораторского искусства); аргументации и воздействия на другого; привлечения внимания окружающих с помощью различных средств общения; саморефлексии и т. д.

#### План (занятие 1)

1. Введение.
1. Приветствие (2 мин.).
2. Самопрезентация тренера (5 мин.).

3. Упражнение «Знакомство» (5 мин.).
4. Упражнение «Рассказ о себе» (10 мин.).
5. Введение правил (5 мин.).
6. Представление программы тренинга (15 мин.).
7. Сбор ожиданий участников (5 мин.).
2. Основная часть.
  1. Упражнение «Что дальше?» (5 мин.).
  2. Упражнение «10-балльная шкала» (5 мин.).
  3. Упражнение «Ассоциации» (3 мин.).
  4. Беседа на тему «Самопрезентация и ее место в повседневной жизни» (15 мин.).
3. Заключение.
  1. Завершение занятия (5 мин.).
  2. Обратная связь и пожелания участников (5 мин.).
  3. План следующего занятия (3 мин.).
  4. Прощание (2 мин.).

### 1. Введение

#### 1. Приветствие

*Продолжительность выполнения: 2 мин.*

*Инструкция:* Приветствовать друг друга мы будем с помощью определенного ритуала. Давайте вместе подумаем над нашим приветствием для нашей группы.

#### 2. Самопрезентация тренера

*Продолжительность выполнения: 5 мин.*

*Пример:* Здравствуйте! Прежде всего я хочу представиться. Меня зовут Галина – я ваш ведущий тренинга. На сегодняшний день я уже обладаю базовыми теоретическими и практическими знаниями по теме тренинга. Я уделяю особое внимание проблематике культуры самопрезентации в профессиональной деятельности, которая проявляется в ходе делового общения.

#### 3. Упражнение «Знакомство»

*Время: 5 мин.*

*Цель:* помочь участникам лучше узнать друг друга, сократить дистанцию в общении.

Ведущий предлагает всем встать в круг и взяться за руки. Каждый поочередно делает шаг в центр и говорит свое имя в той форме, в которой оно ему нравится больше всего. После этого по сигналу ведущего все делают шаг вперед и вместе повторяют это имя.

#### 4. Упражнение «Рассказ о себе»

*Время: 10 мин.*

*Цель:* создать в группе атмосферу эмоциональной свободы, открытости, дружелюбия и доверия друг к другу.

Ведущий пускает по кругу коробку со спичками и говорит: «Я попрошу вас сейчас взять столько спичек из коробки, сколько вам нужно».

А теперь сосчитайте, сколько спичек оказалось у вас. Ваша задача будет заключаться в том, чтобы привести соответствующее число фактов о себе, рассказать, о своих увлечениях, чтобы ваш рассказ можно было соотнести с вашей личностью в целом, охарактеризовать себя. Назовите также вашу главную ценность на данном жизненном пути, сформулировав ее одной фразой. Моя, например, – стремление постоянно самосовершенствоваться.

Таким образом, данное упражнение поможет:

- лучше узнать друг друга;
- сократить дистанцию в общении;
- снизить чувство напряженности благодаря включению в игровую ситуацию «здесь и сейчас»;
- выявить (уточнить) личные ценности.

По окончании проводится обсуждение: какие впечатления сложились у группы после выполнения упражнения, в чем именно помогло данное упражнение участникам.

Ведущий: «А теперь, когда мы с вами познакомились, давайте создадим атмосферу открытости, доверия друг к другу, а главное – узнаем ожидания друг друга от предстоящего тренинга и активизируем навыки активного слушания. И в этом нам поможет упражнение «Что дальше?».

### 5. Введение правил

*Время: 5 мин.*

Правила поведения в группе:

1. Строгое соблюдение времени начала занятий и длительности перерыва.
  2. Отключение телефона или перевод его в режим вибровонка.
  3. Доброжелательное отношение к каждому участнику группы.
  4. Право каждого быть услышанным, выразить любые свои мысли и чувства.
  5. Уважение к каждому человеку, его мнению.
  6. Внимательное слушание каждого участника (право «перебивать» есть только у ведущего).
  7. Искренность и честность высказываний, поступков, проявления чувств.
  8. Активное участие каждого в работе группы.
  9. Право каждого не отвечать на адресованные ему вопросы.
  10. Взаимопомощь при выполнении групповых заданий.
  11. Конструктивная критика в уважительной форме.
  12. Соблюдение принципа «здесь и сейчас».
  13. Все, о чём говорится, не выносится за пределы группы.
  14. Я говорю «я», а не «мы» или «все».
- Санкции за нарушение правил – чтение стихов с выражением после окончания занятия.

6. Представление программы тренинга

*Время: 15 мин.*

Тренинг «Культура самопрезентации в профессиональной деятельности», безусловно, актуален для современного общества.

Целью тренинга является формирование компонентов культуры самопрезентации как составляющих психологической культуры обучающихся.

В целом тренинг «Культура самопрезентации в профессиональной деятельности» направлен на освоение самопрезентации как части коммуникативного компонента психологической культуры. Поэтому тренинг носит комплексный характер. Тренинг рассчитан на 2,5 месяца (30 часов). Занятия по 1,5 часа проводятся 2 раза в неделю.

Каждый тренинговый день включает в себя этапы:

- 1) Введение
- 2) Основная часть:
  - информация о формируемых умениях и навыках;
  - упражнения, направленные на обучение, формирование и развитие данных качеств;
  - усвоение полученной информации, обсуждение и рефлексия;
- 3) Заключение: подведение итогов занятия, осмысление проделанной работы, информация о направлении дальнейшей работы.

В ходе тренинга будут освещены следующие вопросы:

- психологические знания о самопрезентации;
- умения, способы и средства самопрезентации;
- конструирование внутренней позиции в самопрезентации;
- самоанализ и самооценка самопрезентации;
- разработка собственной модели самопрезентации.

7. Сбор ожиданий участников

*Время: 5 мин.*

Что именно вы ожидаете от тренинга, какие профессиональные задачи вы хотите решить для себя в результате этого тренинга?

2. Основная часть.

1. Упражнение «Что дальше?»

*Время: 5 мин.*

*Цель:* узнать ожидания участников от тренинга.

*Материалы:* легкий резиновый или теннисный мячик.

Правила этой игры очень просты. Тренер начинает предложение, а заканчивает его тот участник, которому тренер бросает мяч. Например:

Тренер: Я пришел сегодня на встречу группы с желанием... (бросает мяч участнику А.)

А.: (ловит мяч и продолжает) ...получить удовольствие от игры (бросает мяч участнику Б).

Б.: (продолжает цепочку ответов, которая была задана в предложении тренера) ...познакомиться людьми, с которыми не удалось поработать ранее (бросает Г.).

Г.: ...попытаться принять участие в тренинге, а не смотреть на работу группы со стороны.

Когда ведущий хочет сменить ключевое предложение, он дает команде знак, получает от участников мяч и по своему усмотрению либо дает актуальное завершение предложения, либо избегает включенности в игру, задавая новое предложение-ключ.

Можно предложить следующие предложения-ключи:

Я радуюсь, когда...

Мне хотелось бы, чтобы группа...

Я горжусь собой, если...

Я думаю, что друг – это...

Когда я участвую в тренинге, я понимаю, что...

Мне не хотелось бы чувствовать себя...

Жизнь удалась, если...

Мне трудно заставить себя...

Завершая упражнение, стоит коротко обменяться мнениями о самых необычных ответах и о том, что запомнилось в реакциях товарищей.

## 2. Упражнение «10-балльная шкала»

*Время: 5 мин.*

Ведущий предлагает участникам отметить на десятибалльной шкале ту точку, которая соответствует их представлению о себе.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

---



---



---



---

Не умею

преподнести себя,  
не владею навыками  
самопрезентации,  
самоподачи

Умею

преподнести себя,  
владею навыками  
самопрезентации,  
самоподачи

## 3. Упражнение «Ассоциации»

*Время: 3 мин.*

Ведущий задает вопрос аудитории: «Какие ассоциации возникают у вас в связи со словом «самопрезентация», со словосочетанием «повседневная жизнь»?». В течение нескольких секунд участники по очереди называют свои ассоциации с каждым словом, словосочетанием.

## 4. Беседа «Самопрезентация и ее место в повседневной жизни»

*Время: 15 мин.*

Беседа проводится ведущим в свободной форме. В ходе обсуждения ведущий использует материал, представленный в теоретических основаниях к занятию (см. Теоретические основания).

## 3. Заключение

### 1. Завершение занятия

*Время: 5 мин.*

Итак, первый день нашей совместной работы подошел к концу. Давайте подведем итоги. Мы сегодня на занятии:

- познакомились и узнали много новой информации друг о друге;
- установили групповой контакт;
- создали атмосферу спонтанности, сотворчества, игры;
- обсудили понятие «самопрезентация», её роль в повседневной жизни.

### 2. Обратная связь и пожелания участников

*Время: 5 мин.*

### 3. План следующего занятия

*Время: 3 мин.*

Сегодня мы только начали знакомиться с понятием «самопрезентация». На втором занятии мы уделим внимание следующим моментам:

- выделим важнейшие составляющие способности нравиться людям;
- обсудим понятие «первое впечатление»;
- проанализируем факторы и закономерности формирования первого впечатления;
- познакомимся с техниками создания благоприятного впечатления;
- раскроем эффекты первого впечатления;
- отработаем навыки «подстройки» к партнеру (как через жесты, так и через интонацию);
- закрепим полученные знания с помощью специальных упражнений.

### 4. Прощание

*Время: 2 мин.*

Прощаться мы будем с помощью определенного ритуала. Давайте вместе подумаем над нашим ритуалом прощания и выберем подходящий для нашей группы.

## ***Занятие 2. Роль знакомства и первого впечатления в самопрезентации педагога***

### *Цель занятия*

– раскрыть знания и умения, необходимые при знакомстве и формировании первого впечатления в процессе самопрезентации.

*Продолжительность занятия: 90 мин.*

### **Теоретические основания**

Первое впечатление (начальная ступень в самопрезентации) – это образ другого человека, складывающийся после первого контакта с ним. Успешность первого впечатления, с одной стороны, зависит от того, насколько хорошо человек владеет вербальными и невербальными средствами самопрезентации. С другой стороны, необходимо также использовать знания о факторах и закономерностях формирования первого впечатления.

Правила формирования благоприятно впечатления:

1. Вести себя естественно. Лучший способ испортить первое впечатление о себе – вести себя напряженно или слишком раскованно.
2. Уметь быстро ориентироваться в обстановке и разбираться в людях.
3. Активно использовать свои сильные стороны и стараться не проявлять слабые, то есть выстраивать свое поведение, опираясь на лучшие человеческие и профессиональные качества.

Техника создания благоприятного впечатления:

1. Постоянно высказывать искренний интерес к другим людям. Главное – не переходить границы дозволенного.
2. Поддерживать моменты общности. Отношения лучше строить на тех интересах и привязанностях, которые являются общими, то есть объединяют.
3. Выражать искреннее одобрение. Говорить о достоинствах окружающих в ходе беседы.
4. Говорить больше комплиментов, то есть фраз, содержащих небольшое преувеличение положительных качеств человека; при их произнесении срабатывает психологический феномен внушения, вследствие чего человек старается «дорастить» до тех качеств, которые подчеркнуты в комплименте.
5. Вести разговор в русле личных интересов собеседника.
6. «Отражать» друг друга (ситуация раппорта) – это отношения, для которых характерны взаимное согласие, уважение, глубокая взаимная привязанность; это своего рода единение, настроенность на одну волну, взаимная симпатия, другими словами, создание с партнером общего языка, в том числе языка тела. Эффективное средство достижения раппорта – пейсинг, то есть отражение.

Отражать людей можно различными способами:

- первый способ – через язык тела (поза, в которой вы сидите, стоите, положение ног, жестикуляция, положение головы, походка, выражение лица, прикосновение);
- второй способ – через речь (тембр голоса, темп речи, выбор слов, сила голоса, использование профессиональных слов и выражений);
- третий способ – через чувства (терпимость, заинтересованность, включенность, проявление уважения к чертам характера, квалификации).

Важно, какие знаки внимания получает человек от окружающих. Самое худшее – это нулевые знаки.

Эффекты первого впечатления:

1. Эффект ореола (общее впечатление о человеке влияет на восприятие его частных свойств).
2. Эффект первичности и эффект новизны (по отношению к знакомому человеку наиболее значимой оказывается последняя, то есть более новая информация о нем, а по отношению к незнакомому – более значима первая).

3. Явление стереотипизации – приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы или общности без достаточного осознания возможных различий между ними.

Перечисленные особенности формирования первого впечатления позволяют сделать вывод о том, что знание механизмов формирования первого впечатления в сочетании с практикой их наблюдения и анализа – это необходимое звено в технологии планирования внешней стороны деятельности как отдельно взятого человека, так и всей деловой сферы в целом.

Первое благоприятное впечатление создается с помощью следующих приемов:

- приход точно в назначенное время, дружелюбное приветствие;
- доброжелательное выражение лица, общение с улыбкой, вежливое и уважительное;
- взгляд, направленный в глаза собеседнику, твердое рукопожатие, уверенная поза, четкая дикция;

- безукоризненный внешний вид;
- наличие визитки;
- соблюдение этикета;
- проявление энтузиазма в беседе (если его не будете проявлять вы, что ожидать от собеседника/собеседников?);
- демонстрация интереса к собеседнику/собеседникам.

На создание первое отрицательное впечатление влияют следующие факторы:

- неухоженный вид;
- скучающее, уставшее выражение лица;
- неискренняя улыбка;
- отсутствие визуального контакта;
- слабое рукопожатие;
- слишком громкий или слишком тихий голос;
- нечеткое начало разговора;
- неуместные шутки;
- неуверенность в первых словах;
- невежливость, перебивание собеседника.

Итак, мы поговорили о первом впечатлении, а теперь давайте потренируемся в спонтанной работе с партнером и попытаемся использовать все эффекты, о которых вы только что узнали, применить умения подстраиваться к партнеру и т. д.

## План

### 1. Введение.

- 1) Приветствие (2 мин.).
- 2) Сбор обратной связи и пожеланий участников (3 мин.).
- 3) Упражнение «Внутреннее состояние» (5 мин.).
- 4) Сбор обратной связи и обсуждение вопросов (10 мин.).

### 2. Основная часть.

- 1) Беседа «Составляющие способности нравиться людям» (15 мин.).
- 2) Упражнение «Первое впечатление» (10 мин.).
- 3) Беседа «Факторы, закономерности и техники формирования первого впечатления» (10 мин.).
- 4) Упражнение «Комплименты» (10 мин.).
- 5) Упражнение «Язык тела» (10 мин.).

### 3. Заключение.

- 1) Завершение занятия (5 мин.).
- 2) Обратная связь и пожелания участников (5 мин.).
- 3) План следующего занятия (3 мин.).
- 4) Прощание (2 мин.).

## 1. Введение

### 1. Приветствие

*Время: 2 мин.*

Приветствовать друг друга мы будем с помощью нашего определенного ритуала.

### 2. Сбор обратной связи и пожеланий участников

*Время: 3 мин.*

### 3. Упражнение «Внутреннее состояние»

*Время: 5 мин.*

Начнем сегодняшний день так: бросая мяч друг другу, будем называть имя того, кому его бросили. Тот, кто получил мяч, принимает позу, которая отображает его внутреннее состояние. Все остальные повторяют эту же позу и стараются ощутить и понять состояние данного участника.

Обсуждение: Как вы думаете, у кого какое сейчас состояние?

### 4. Сбор обратной связи и обсуждение вопросов.

*Время: 10 мин.*

#### 1. Основная часть.

##### 1) Беседа «Составляющие способности нравиться людям»

*Время: 15 мин.*

Ведущий перечисляет важнейшие составляющие способности нравиться людям:

- умение продемонстрировать свое уважительное, доброжелательное отношение;
- умение проявлять добрые чувства по отношению к собеседнику;
- способность изменить в лучшую сторону предварительный настрой вашего собеседника;
- умение создать у него благоприятное первое впечатление.

Далее участники обсуждают эти составляющие.

##### 2) Упражнение «Первое впечатление»

*Время: 10 мин.*

*Цель:* раскрыть умение принимать обратную связь и творчески перерабатывать первое впечатление о человеке.

*Инструкция:* «Вспомните, пожалуйста, тот момент, когда Вы впервые увидели соседа слева, вспомните первое впечатление, которое возникло у Вас в момент первого контакта, а также информацию о впечатлении, полученную во время предыдущего упражнения. Сейчас у Вас будет еще 5 минут, чтобы узнать друг о друге как можно больше. Вы можете задавать вопросы и рассказывать о себе. Оба партнера должны постараться получить относительно точное и глубокое представление друг о друге».

Затем каждый из участников пары представляет себе, что он стал журналистом и пишет заметку о своем партнере в местную газету. В этой статье должно быть переработано как зрительное впечатление о человеке, так и информация, полученная во время беседы с ним (10 минут). После этого один за другим участники представляют партнеров, зачитывая свои статьи. Описываемый человек имеет возможность согласиться с верными утверждениями и скорректировать ошибки.

Далее участники обсуждают информацию о впечатлении, которое произвел на них сосед.

##### 3) Беседа «Факторы, закономерности и техники формирования первого впечатления»

*Время: 10 мин.*

Беседа проводится ведущим в свободной форме. В ходе обсуждения ведущий использует материал, представленный в теоретических основаниях к занятию (см. Теоретические основания).

##### 4) Упражнение «Комплименты»

*Время: 10 мин.*

*Цель:* отработка умений эмпатии и новых способов поведения.

Участники группы делятся на две равные части и встают, образуя внутренний и внешний круг. Все стоят лицом друг к другу. Человек из внешнего круга говорит участнику во внутреннем круге: «Мне нравится, что ты...», человек из внутреннего круга отвечает на это: «Да, я (повторяет), и еще я...» Важно, чтобы участники говорили искренне. Затем поменяться кругами.

Обсуждение. Какие чувства испытывали? Что было трудным? Трудно или легко отвечать на комплимент? Что больше понравилось: делать комплимент или принимать его? Какие комплименты показались необычными?

5) Упражнение «Язык тела».

*Время: 10 мин.*

*Цель:* выявить значение невербальных средств общения в профессиональной деятельности.

В совместном обсуждении выделяются основные значения следующих жестов, которые затем фиксируются в рабочей тетради (Приложение 1):

- 1) Жесты доминирования (выставление указательных пальцев, ладони образуют «домик» и др.).
- 2) Жесты закрытости, защиты (перекрест рук, ног и др.).
- 3) Жесты интереса (наклон корпуса вперед, повтор жестов собеседника, кивание головой и др.).
- 4) Жесты искренности и открытости (открытые запястья, открытый взгляд и др.).

Не сходя со стула, посидите на нем, как сидят:

- председатель экзаменационной комиссии;
- пчела на цветке;
- кассир на рабочем месте;
- обезьяна, изображающая, как сидите вы;
- побитая собака;
- невеста на свадьбе;
- наездники на лошади;
- Гамлет, принц датский;
- преступник на скамье подсудимых;
- космонавт в скафандре.

3) Обсуждение.

3. Заключение.

1) Завершение занятия.

*Время: 5 мин.*

Итак, вот уже второе занятие нашей совместной работы подошло к концу. Давайте подведем итоги. Мы сегодня:

- рассмотрели факторы и закономерности формирования первого впечатления в процессе самопрезентации;
- отработали умения подстройки к партнеру (через жесты и интонацию) в процессе самопрезентации.

2) Обратная связь и пожелания участников.

*Время: 5 мин.*

4) План следующего занятия

*Время: 3 мин.*

На третьем занятии мы с вами рассмотрим:

- внешние и внутренние составляющие самопрезентации;
- внешний вид и его значение в процессе жизнедеятельности;
- умения восприятия эмоциональных состояний других людей и их адекватной оценки.

5) Прощание.

*Время: 2 мин.*

Прощаться мы будем с помощью нашего ритуала.

### ***Занятие 3. Внешние и внутренние составляющие культуры самопрезентации педагога***

#### *Цель занятия*

– раскрыть знания и умения внешних и внутренних составляющих, используемых в процессе самопрезентации.

*Продолжительность занятия: 90 мин.*

#### **Теоретические основания**

В процессе самопрезентации для создания условий проведения деловой коммуникации используются следующие составляющие:

1) внешние составляющие – внешний вид; невербальные/вербальные средства и способы воздействия на окружающих в процессе самопрезентации; приемы общения в самопрезентации;

2) внутренние составляющие – ценностное отношение к процессу, содержанию и результату самопрезентации; принципы и правила конструирования содержания самопрезентации; знания о средствах и способах самопрезентации; эмоциональная саморегуляция в процессе самопрезентации; анализ самопрезентации с точки зрения проявления личностных качеств; знания о своих профессионально значимых качествах, способствующих эффективности самопрезентации; проектирование и коррекция целей, содержания самопрезентации.

#### План

##### 1. Введение.

1) Приветствие (5 мин.).

2) Сбор обратной связи и пожеланий участников (5 мин.).

3) Упражнение «Десять секунд» (10 мин.).

##### 2. Основная часть.

1) Упражнение «Составляющие самопрезентации в процессе делового общения» (15 мин.).

2) Беседа «Внешние и внутренние составляющие самопрезентации в процессе деловой коммуникации» (10 мин.).

3) Упражнение «Коллаж «Я на учебе», «Я вне учебы»» (20 мин.).

4) Упражнение «Передай эмоцию» (10 мин.).

##### 3. Заключение.

1) Завершение занятия (5 мин.).

2) Обратная связь и пожелания участников (5 мин.).

3) План следующего занятия (3 мин.).

4) Прощание (2 мин.).

##### 1. Введение.

1) Приветствие.

*Время: 5 мин.*

2) Сбор обратной связи и пожеланий участников.

*Время: 5 мин.*

3) Упражнение «Десять секунд».

*Время: 10 мин.*

*Цель:* организовать групповую работу посредством переключения внимания и эмоций участников тренинга на «здесь и сейчас».

Сейчас вы начнете быстрое спонтанное движение по комнате, будьте внимательны, потому что время от времени вам придется реагировать на разнообразные задания ведущего и выполнять их в кратчайший срок – в течение 10 сек. Каждое из заданий важно выполнить с максимальной точностью. Скажем, я попрошу разделиться на группы по цвету волос. Значит, пока я считаю до десяти, вам необходимо найти людей с точно таким же, как у вас, цветом волос. И если у черноволосого в причёске есть осветленные пряди, то он никак не может примкнуть к группе брюнетов, ведь у него есть дополнительный цвет. Не бойтесь остаться в одиночестве. Всем понятно, что если цвет ваших волос

отличен от цвета волос других участников, то это не делает вас лучше или хуже остальных. Вы просто другой! Надеюсь, задание понятно? Мы начинаем.

– Делимся на две группы – на тех, у кого есть часы на руке, и тех, у кого нет.

Раз, два, три... десять. Стоп! Проверяем. В этой группе у всех участников на руке есть часы. А в этой группе все счастливики, да? Потому что счастливые часов не наблюдают!

Продолжаем ходьбу! Распределиться по стилю обуви! (Счет, проверка)

Обсуждение впечатлений участников от упражнения

Участники делятся впечатлениями от упражнения. Что понравилось? Что огорчило? Что заставило задуматься? Как чувствовали себя те, кто остался без группы?

Попытайтесь вспомнить, кто был в вашей группе, когда вы объединялись по сходству биографических данных или общности интересов, назовите тех, кого запомнили. Кто может прокомментировать систему, обнаруженную им в заданиях? В чем, по-вашему, смысл этой системы?

Стоит обратить внимание на последовательность заданий. Сначала что-то достаточно безличное, а потом – постепенный переход к вопросам и качествам личного свойства: семья, хобби.

## 2. Основная часть.

### 1) Упражнение «Составляющие самопрезентации в процессе делового общения»

*Время: 15 мин.*

*Цель:* рассмотреть составляющие самопрезентации в процессе делового общения.

*Материалы:* 2 листа ватмана, фломастеры.

Группа делится на 2 микрогруппы, задача которых написать основные составляющие культуры самопрезентации (их значимость).

Группы высказываются по очереди. Первая микрогруппа называет свои составляющие самопрезентации, и все фиксируется на доске. Для второй микрогруппы работа усложняется за счет особенностей представления своего портрета, которое организуется в виде ответов на вопросы:

– С чем в списке предыдущей группы вы согласны?

– Что вы сами предлагаете добавить?

– Что в этом списке вы бы изменили, уточнили?

Таким образом, список дополняется и изменяется, при этом первая микрогруппа имеет право отстаивать свое решение, приводить аргументы в свою защиту. Итогом групповой дискуссии является список составляющих самопрезентации в процессе делового общения, который удовлетворяет всех участников.

### 2) Беседа «Внешние и внутренние составляющие самопрезентации в процессе деловой коммуникации»

*Время: 10 мин.*

Беседа проводится ведущим в свободной форме. В ходе обсуждения ведущий использует материал, представленный в теоретических основаниях к занятию (см. Теоретические основания).

### 3) Упражнение «Коллаж «Я на учебе», «Я вне учебы»».

*Время: 20 мин.*

*Цель:* раскрыть значение внешнего вида в процессе жизнедеятельности.

*Материалы:* ватман, журналы, ножницы, клей, фломастеры.

Группа делится на две микрогруппы. Каждая микрогруппа должна оценить внешний вид обучающегося: стиль одежды, прическа, макияж и т. д. Первая микрогруппа составляет коллаж «Обучающийся на учебе», второй – «Обучающийся вне учебы».

Вопросы для обсуждения:

– Сложно ли было подобрать соответствующий образ?

– На какие элементы внешнего вида вы обратили внимание?

– Всегда ли стиль обучающегося на учебе и вне ее одинаков?

### 4) Упражнение «Передай эмоцию»

*Время: 10 мин.*

*Цель:* раскрытие умений восприятия эмоциональных состояний партнеров в общении и их адекватной оценки.

Участники становятся в затылок друг к другу. Ведущий просит последнего участника задумать какую-либо эмоцию и передать ее стоящему перед ним человеку без слов (прикосновением, жестом, мимикой). Задача заключается в том, чтобы каждый человек передал ту эмоцию, которую «получил»,

своими средствами. Когда первый человек получил «эмоциональное послание», его спрашивают, какую, по его мнению, эмоцию хотел передать ему сосед. Затем второй человек говорит, какую эмоцию он получил и передал, и так продолжается до последнего участника. Начать желательно с более легких (для изображения) эмоций – счастье, печаль, страх, потом перейти к более сложным – гнев, разочарование, удивление.

Вопрос для обсуждения:

- Легко ли было передать задуманную эмоцию?
- Каков механизм узнавания эмоций?
- Были ли верно угаданы эмоции?
- Какие эмоции угадывались легче?

3. Заключение.

1) Завершение занятия.

*Время: 5 мин.*

Давайте подведем итоги. Сегодня мы:

- рассмотрели внешние и внутренние составляющие самопрезентации в ходе деловой коммуникации;
- раскрыли значение внешнего вида в процессе жизнедеятельности;
- приобрели умения восприятия эмоциональных состояний партнеров в общении и их адекватной оценки.

2) Обратная связь и пожелания участников.

*Время: 5 мин.*

4) План следующего занятия.

*Время: 3 мин.*

На следующем занятии нам предстоит познакомиться со следующим блоком тренинга «Умения, способы и средства самопрезентации». И первое занятие пройдет по теме «Психологические барьеры и помощники в самопрезентации».

На занятии мы рассмотрим следующие компоненты:

- психологические барьеры и помощники в процессе самопрезентации;
- техники преодоления трудностей в ходе самопрезентации;
- умения установления контакта в процессе самопрезентации.

5) Прощание.

*Время: 2 мин.*

Прощаться мы будем с помощью нашего ритуала.

### ***Раздел 3. Умения, способы и средства самопрезентации – компетентностный компонент культуры самопрезентации***

#### ***Занятие 1. Психологические барьеры и помощники в самопрезентации педагога***

*Цели занятия*

- рассмотреть психологические барьеры и «помощники» в процессе самопрезентации;
- раскрыть умения преодоления психологических барьеров в процессе самопрезентации.

*Продолжительность занятия: 90 мин.*

#### **Теоретические основания**

Самопрезентация – это процесс предъявления Я-информации как в деловом общении, так и в дружеской среде. При этом контакт с одними деловыми партнерами проходит легко, с иными же лишь интересы дела заставляют продолжать общение. Ощущение дискомфорта, барьеров общения не способствует плодотворным деловым контактам и может привести к конфликтам.

Для того чтобы дело не дошло до стресса, нужно научиться предупреждать возникновение барьеров общения, а если они возникли, успешно преодолевать их.

Барьерами общения называют те способы ведения разговора, которые мешают людям понять друг друга, ухудшают их взаимоотношение, вызывают злость, протест и раздражение.

#### Барьеры в деловом общении

Мы рассмотрим лишь некоторые наиболее часто встречающиеся и барьеры общения:

##### 1. Негативные оценки и ярлыки (оскорбления).

- «Ты несешь абсолютную чушь!»
- «Так обращаться со мной нельзя!»
- «Это неверно!»

Партнера интересует не наша оценка, а его собственные чувства, желания, впечатления, его собственный внутренний мир. Все люди разные, поэтому наша оценка (какой бы верной она ни была) едва ли совпадает с точкой зрения партнера. Партнер реагирует на сам факт оценки и, скорее всего, станет оспаривать либо оценку, либо ваше право ее высказывать в том же самом – оценочном стиле:

- «Да ты и сама небольшого ума»;
- «Ты меня сама провоцируешь»;
- «Не твоего ума дело – пойдешь поучиться».

##### 2. Советы.

- «Я бы тебе не советовала так со мной обращаться»;
- «Мой тебе совет: прекрати сейчас же!»;
- «Не советую тебе меня злить».

Если нас попросили о совете, совет следует дать. Но в других случаях советы всегда воспринимаются очень и очень настороженно и часто вызывают у партнера чувство протеста.

- «Отстань ты от меня со своими советами!»;
- «Кто ты такой, чтобы мне советы давать?».

##### 3. Вопросы (на которые не нужно или невозможно ответить).

- «Что ты здесь делаешь?»;
- «Где тебя носило до двух ночи?»;
- «Кто ты такой вообще?»;
- «О чем ты сейчас думаешь, когда я с тобой разговариваю?».

Любой вопрос предполагает ответ, но эти вопросы ответа не требуют. Предполагается, что партнер сам поймет, как вы злы, обижены, расстроены, как вы волновались. Но он, то в этой ситуации вряд ли будет стремиться угадать ваши чувства. Он сам начнет задавать вопросы, не ожидая никакого ответа на них.

- «А твое какое дело?» и т. д.

Партнер выйдет из себя и попытается прекратить неприятный ему разговор. Очень вероятно использование категорических требований, то есть приказов.

##### 4. Приказы.

- «Прекрати меня злить!»;
- «Замолчи сейчас же!».

Приказ – это насилие в той или иной мере, поскольку линии двух людей совпадают очень и очень редко. Приказ (даже если он абсолютно оправдан и справедлив) всегда вызывает чувство протеста и желание его оспорить.

- «А кто тебя злит?»;
- «Сам умолкни!».

Часто в такого рода разговорах люди теряют над собой контроль и начинают делать предположения, которые имеют отдаленное отношение к реальности, приписывают другим причины и намерения, которых на самом деле нет.

##### 5. Ложные аргументации.

- «Вы никогда ни в чем не идёте мне навстречу!»;
- «Люди для вас ничего не значат!».

От обычных оценок ложные аргументации отличаются тем, что в них концентрируются опасения конкретного человека, но эти опасения часто безо всяких на то оснований приписываются другому. Партнер оказывается в очень сложном положении: оспаривать ложные аргументации – значит лишь еще больше дразнить другого, соглашаться же с абсурдными положениями тоже не резон. Некоторые из ложных аргументаций превращаются в своего рода языковые штампы, но от этого их деструктивное влияние не уменьшается:

- «Ты меня в могилу сведешь!»
- «Ты это делаешь специально, чтобы меня позлить!»

Страх и агрессия, которые тесно переплетаются в такого рода высказываниях, очень мешают открытой и честной коммуникации и часто являются следствием еще одной ошибки, мешающей человеку стать уверенным.

6. Обобщения, глобальные выводы из единичных случаев.

Страх или другие сильные эмоции заставляют человека делать поспешные выводы.

– «Ничего хорошего в жизни я от тебя не видел(а)!»

– «Ужасные проекты в нашей конторе поручают только мне!»

Такие обобщения едва ли будут верными, да к тому же партнер легко вспомнит, как он месяц назад что-то сделал для вас по собственной инициативе.

Однажды встретившись с отказом, мы опасаемся отказов впредь и на этом основании приписываем другому качества, которыми он не обладает.

7. Ирония, язвительность.

Шутки и подтрунивания друг над другом хороши до тех пор, пока они доставляют удовольствие обоим партнерам по общению. Здесь легко можно потерять меру и перейти ту грань, за которой любые, даже самые безобидные в другой ситуации, слова начинают обижать и злить партнера. Эта грань индивидуальна, все зависит от ситуации, от отношений между партнерами, от контекста разговора.

– «Ну, ты герой!»

– «Ты просто писаная красавица!»

На эти и другие формы затрудненного общения люди обычно реагируют весьма эмоционально, причем эмоции чаще имеют негативный характер. Рост агрессивности, конечно, будет препятствовать формированию уверенности в себе, и барьеры общения в этом случае становятся препятствием нашему росту.

#### «Помощники» в деловом общении

Преодоление барьеров всегда возможно. Мы можем игнорировать мешающее поведение, как бы перепрыгнуть барьер, можем запретить его, можем его нарушить. При этом запрет в этом ряду – самая неэффективная форма поведения, поскольку сами запреты – одна из форм барьеров.

Важно в открытой форме говорить о своих чувствах и желаниях. В межличностных отношениях вполне допустим и даже желателен разговор о чувствах другого. Самое эффективное средство разрушения барьеров – отражение чувств партнера.

Нет особой нужды подробно говорить о том, что разрушение барьеров требует больших усилий, чем их игнорирование. Но польза, которую приносит разрушение барьеров в межличностных отношениях, легко компенсирует все психические затраты. По мере укрепления отношений все реже и реже вам придется тратить на это силы и энергию.

Существует несколько простых правил, в соответствии с которыми барьеры общения можно терпеть, игнорировать и разрушать.

1. Не используйте барьеры общения сами! Заменяйте их открытым выражением желаний и чувств. (Чья проблема?)

2. Говорите о своих чувствах и проблемах, если ваша проблема существенно больше, чем проблема партнера. Игнорируйте барьеры, которые строит партнер.

3. Говорите о чувствах партнера, если его проблема больше, чем ваша собственная. Разрушайте барьеры, которые строит партнер. (Наша ли это проблема?)

4. Если проблема касается ваших с партнером взаимоотношений – говорите о чувствах и отношениях.

5. Если проблема деловая и не связана с вашими взаимоотношениями – говорите о формальной сути проблемы.

Человек, искушенный в деловых контактах, часто начинает беседу с так называемого «Вы-подхода» (его иллюстрирует правый столбик). Он с самого начала пытается поставить себя на место собеседника, представить себе его интересы. Это отражается как на содержании, так и на форме высказываний.

Сравните:

|                                      |                                      |
|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Я бы хотел...                        | Вы хотите...                         |
| Мне это представляется интересным... | Это должно быть для вас интересно... |
| Я пришел к такому выводу...          | Вам будет интересно узнать...        |

Учтите (и постарайтесь подготовиться), какая информация будет представлять для вашего партнера наибольший интерес.

План

1. Введение.
  - 1) Приветствие (5 мин.).
  - 2) Сбор обратной связи и пожеланий участников (5 мин.).
  - 3) Упражнение «Эстафета чувств» (10 мин.).
2. Основная часть.
  - 1) Беседа «Психологические барьеры и «помощники» общения в процессе самопрезентации» (10 мин.).
  - 2) Упражнение «Мой опыт» (10 мин.).
  - 3) Упражнение «Избегание» (5 мин.).
  - 4) Упражнение «Вежливость» (5 мин.).
  - 5) Упражнение «Умение завязать знакомство» (15 мин.).
  - 6) Упражнение «Паузы» (5 мин.).
  - 7) Упражнение «Говорим тише» (5 мин.).
3. Заключение.
  - 1) Завершение занятия (5 мин.).
  - 2) Обратная связь и пожелания участников (5 мин.).
  - 3) План следующего занятия (3 мин.).
  - 4) Прощание (2 мин.).

#### 1. Введение.

##### 1) Приветствие.

*Время: 5 мин.*

##### 2) Сбор обратной связи и пожеланий участников.

*Время: 5 мин.*

##### 3) Упражнение «Эстафета чувств».

*Время: 10 мин.*

*Цель:* способствовать созданию атмосферы доброжелательности и концентрации внимания на партнере в процессе самопрезентации.

Группа сидит в кругу. Задание заключается в том, чтобы передать по кругу невербально – лишь с помощью мимики и жестов – заданное ведущим чувство, эмоцию (два чувства: сначала – уверенность в себе, затем – ощущение, что вас любят). Первый участник получает от ведущего некое выражение определенной эмоции. Все остальные игроки не видят загаданной эмоции, так как должны сидеть с закрытыми глазами. Получив задание, первый участник должен решить, как он будет передавать то же чувство другим способом, затем касается рукой своего соседа и, когда тот открывает глаза, передает ему пантомимически свой вариант того же чувства.

Так исходная информация передается по кругу с помощью различных выразительных средств. Отыгравшие участники уже не закрывают глаза, у них есть возможность наблюдать за тем, как трансформируется всякий раз исходное чувство. Пройдя круг, эстафета возвращается к ведущему.

Обсуждение впечатлений участников от игры.

##### 4) Сбор обратной связи и обсуждение вопросов.

*Время: 10 мин.*

#### 2. Основная часть.

##### 1) Беседа «Психологические барьеры и «помощники» общения в процессе самопрезентации».

*Время: 10 мин.*

Беседа проводится ведущим в свободной форме. В ходе обсуждения ведущий использует материал, представленный в теоретических основаниях к занятию (см. Теоретические основания).

##### 2) Упражнение «Мой опыт»

*Время: 10 мин.*

*Цель:* определить собственные барьеры общения в процессе самопрезентации.

Слушатели по очереди рассказывают о своем опыте преодоления барьеров в общении. Проблемные ситуации обсуждаются.

## 3) Упражнение «Избегание»

*Время: 5 мин.*

*Цель:* раскрытие у участников стратегий избегания барьеров общения в процессе самопрезентации.

Ведущий предлагает слушателям назвать сначала вежливые формы обращения с просьбой (например: «Прошу вас, будьте так любезны» и т. п.), затем – вежливые формы отказа («К сожалению, не смогу вам помочь»; «Это не в моих силах» и т. п.). Ведущий объясняет предпочтительность просьбы в сослагательном наклонении («хотелось бы...»), ответа по формуле «да, но...» в определенных ситуациях. Группа находит формулы просьбы и отказа, уместные в общении: с коллегой, с вышестоящим лицом, с клиентом фирмы.

## 4) Упражнение «Вежливость»

*Время: 5 мин.*

*Цель:* раскрытие умений вежливых форм просьбы, отказа в процессе самопрезентации.

Ведущий обсуждает со слушателями, как отклонить бестактную просьбу.

Слушатели разбиваются на пары. Задание: один партнер должен придумать бестактную просьбу (например, дать конспект переписать перед экзаменом, сходить вместо друга на свидание, гулять по вечерам с его собакой и т. п.), другой – отказать в этой просьбе, но так, чтобы не стать занудой и не прервать отношения с товарищем. Руководствоваться следует соображениями французского писателя-моралиста Н. Шамфора: «Кто недостаточно остёр умом, чтобы вовремя отшутиться, тот часто вынужден либо лгать, либо пускаться в скучнейшие рассуждения. Выбор не из приятных! Избегать его порядочному человеку обычно помогают обходительность и весёлость».

Не все, однако, могут проявить эти качества в нужный момент. Можно отклонить бестактную просьбу откровенно, спокойно и по возможности кратко объяснить причину отказа, например: «Извини, но твоя просьба ставит меня в неловкое положение» или «Прости за отказ, но мне это не по душе».

## 5) Упражнение «Умение завязать знакомство»

*Время: 15 мин.*

*Цель:* преодоление барьеров общения при первом знакомстве с партнером в ходе самопрезентации.

Ведущий напоминает слушателям, что деловые отношения базируются на совпадении или дополнении тех или иных интересов. Кроме того, партнеры должны быть приятны друг другу и иметь возможность для осуществления контактов. Исходя из этих соображений и правил этикета, можно предложить следующую схему знакомства:

1. Представьтесь (назовите свое имя, в случае делового знакомства – фамилию и место работы). Воспитанный собеседник обычно после этого называет себя.

2. Заговорите о чем-то близком собеседнику, например о той ситуации, в которой вы с ним оказались, или в крайнем случае о нейтральном (погода, спортивное событие и т. д.). Для завязки разговора можно о чём-то спросить или предложить в чем-то помочь. Возможно, удастся найти и повод для приятных фраз (скрытый комплимент). Если собеседник реагирует доброжелательно, поддерживает разговор, можно продолжить беседу (нравится ли семинар, концерт, выставка и т. п.).

3. Выясните, чем занимается собеседник, круг его интересов. В случае делового знакомства об этом можно спросить прямо. Если цель – приятельские отношения, будьте предельно тактичными. Полезно знать семейное положение собеседника, но прямо спрашивать об этом не принято. Если новый знакомый сообщил, чем он занимается или увлекается, и обнаружилось совпадение каких-то интересов, то при расположении с его стороны можно продолжить знакомство.

4. Выясните, есть ли у собеседника возможность для поддержания отношений.

5. При положительном ответе предложите обменяться «координатами».

6. Тепло попрощайтесь. Дайте понять, что были рады встрече.

Слушатели садятся парами и «знакомятся» по предложенной схеме: один задаёт вопросы другому, через пять минут их роли меняются.

За столом ведущего перед аудиторией предстают оба (все пары по очереди). Преподаватель объявляет, что сейчас состоится представление интересного человека.

В соответствии с заданием нужно рассказать о партнере все лучшее, заинтересовать им собравшихся. Пересказывать всё, что удалось узнать о собеседнике в разговоре с глазу на глаз, не следует. Информация должна быть наподобие рекламы, поднимать товарища по группе в его собственных глазах.

Представление длится три минуты. Как правило, при этом известный всем человек открывается с неожиданной стороны. Участники бывают удивлены, как мало знали друг о друге. Выясняется совпадение чьих-то интересов или проблем.

Создание доброжелательной атмосферы во многом зависит от ведущего. Он советует во время выступления называть партнера по имени, поглядывать на него, при этом обращает внимание на достоинства каждого собеседника.

#### 6) Упражнение «Паузы»

*Время: 5 мин.*

*Цель:* преодоление трудностей общения в процессе самопрезентации.

Участники разбиваются на группы по 5-10 человек.

В каждой группе определяется тема общения, после чего начинается игра. Правила игры следующие: участники группы по очереди должны произносить слова на выбранную тему. Паузы между ответами не должны превышать пяти секунд. Участники, которые в отведенное для ответа время, не могут подобрать необходимое слово, выбывают из игры. В конце концов в каждой группе остается по одному победителю.

Упражнение можно усложнить, не определяя заранее порядок ответа участников.

#### 7) Упражнение «Говорим тише»

*Время: 5 мин.*

*Цель:* преодоление трудностей общения в процессе самопрезентации.

Группа разбивается на пары, и в которой каждый будет вести беседу каждый на свою тему. Например, один будет говорить о спорте, другой – о медицине, один – о философии, другой – о психологии, один – о профессиональной подготовке – другой о правилах дорожного движения и т. д. Игра пойдет в нужном направлении, если стороны будут стараться не перекричать друг друга, а делать больше пауз, говорить как можно тише, задавать вопросы на «свою» тему, уступать собеседнику инициативу, проявлять изобретательность и творчество.

### 3. Заключение.

#### 1) Завершение занятия.

*Время: 5 мин.*

Давайте подведем итоги. Сегодня мы:

- рассмотрели психологические барьеры и «помощников» общения в процессе самопрезентации;
- познакомились с техниками преодоления трудностей общения в процессе самопрезентации;
- совершенствовали умения установления контакта в процессе самопрезентации;
- приобрели умения выявления барьеров и «помощников» общения в процессе самопрезентации.

#### 2) Обратная связь и пожелания участников.

*Время: 5 мин.*

#### 3) План следующего занятия.

*Время: 3 мин.*

На следующем занятии нам предстоит познакомиться с одним из важных для культуры самопрезентации навыков – активным слушанием.

*Цели занятия*

- рассмотреть основные техники активного слушания в процессе общения;
- отработать умения активного слушания в процессе самопрезентации.

#### 5) Прощание.

*Время: 2 мин.*

Прощаться мы будем с помощью нашего ритуала.

### **Занятие 2. Активное слушание в самопрезентации педагога в ходе взаимодействия с обучающимися**

*Цель занятия*

– рассмотреть и отработать техники активного слушания в процессе самопрезентации.

*Продолжительность занятия: 90 мин.*

### Теоретические основания

Мы обычно слушаем не столько другого человека, сколько свои собственные мысли и чувства, которые возникают у нас в ответ на сообщение партнера. Мы мало понимаем из того, что говорит партнер, потому что часто думаем: «А что я могу сделать, чем ему помочь?», или «Он сам виноват!», или «А что из этого следует?» В результате партнер говорит о своем, а мы думаем о своем.

Умение слушать помогает нам самим развиваться духовно. «Я увидел, как меня обогащает, когда люди передают мне свои чувства и образы» (К. Роджерс).

Упражнение: Каждый участник круга должен представиться. Для этого он называет свое имя, а потом два личностных качества, которые помогают ему слушать партнера, и два других качества, которые мешают слушать партнера. После того как первый участник представился, следующий должен дословно повторить, что сказал его коллега, а потом уже представиться сам. Третий участник должен повторить то, что предшествующий участник сказал о себе, а потом уже назвать собственные качества, и так далее, пока вся группа не представится. После этого проводится опрос каждого из участников круга: что было легче – повторить слова другого человека или говорить о себе.

В процессе данного обсуждения у некоторых участников возникает осознание тех проблем, которые мешают внимательно выслушивать партнера.

#### Техники активного слушания

К Сократу в Афины издалека приехал молодой человек, горящий желанием овладеть искусством красноречия. Поговорив с ним несколько минут, Сократ потребовал за обучение ораторскому искусству двойную плату. «Почему?» – удивился ученик. «Потому, – ответил философ, – что мне придется обучать тебя не только говорить, но и молчать и слушать». Этот ответ, прозвучавший более двух тысячелетий назад, перекликается с мнением писателя XX в. Л. Фейхтвангера, утверждавшего, что «человеку нужно два года, чтобы научиться говорить, и шестьдесят лет, чтобы научиться держать язык за зубами».

Внимательно слушать – означает сконцентрироваться на том, что говорит другой человек. На первый взгляд, это определение выглядит нелепо: как можно слушать, не концентрируя внимание на содержании собеседника?

Действительно, чаще всего так и происходит. Вы убеждены в том, что внимательно слушаете, но на самом деле это не так. Вы заканчиваете предложения за своего собеседника, прерываете его. Вы вздыхаете, бормочете, улыбаетесь или кашляете. Вы заполняете возникающие паузы своими собственными мыслями, историями. Вы смотрите на часы или оглядываетесь по сторонам. Вы думаете о следующих встречах, докладах или том, что будете есть сегодня на обед. Вы хмуритесь, нетерпеливо постукиваете пальцами по столу, разгибаете скрепки и листаете ежедневник. Вы даете советы. Вы даете много советов. Вы заняты собственными мыслями в тот момент, когда вам следовало бы отвлечься от них. По-настоящему уметь слушать – значит отключиться от собственных мыслей и позволить мыслям другого человека проникнуть в ваше сознание.

#### Техники активного слушания

##### 1. Техники, мешающие активному слушанию.

1) Негативная оценка – принижение партнера. Используются высказывания, принижающие личность партнера. Принижение партнера может принимать различные формы:

а) прямое оскорбление, например, «глупец», «мерзавец»;

б) негативная оценка в рамках благопристойности (что фактически равносильно тому, что обозвать человека дураком, невеждой), например:

– «Какие глупости вы говорите...»;

– «Ничего ты не понимаешь...»;

– «Разве тебе можно объяснить...»;

в) указание: «Не пользуйтесь слухами», «Не нервничайте»;

г) псевдокомплимент: «Ну наконец-то на вас нормальное платье, а то ходите не пойми в чем!»;

д) совет: когда собеседник не просит нас прямо что-либо посоветовать, совет может косвенно подчеркивать наше превосходство;

е) юмор, направленный против собеседника: над партнером подшучивают вроде бы без цели обидеть, но, как правило, «сверху вниз».

##### 2) Игнорирование

Собеседник не принимает во внимание того, что говорит партнер, пренебрегает его высказываниями. С помощью игнорирования можно унижить человека не только словами, но и без слов. Этот прием чрезвычайно болезнен для человека и оставляет долгую обиду, особенно если применяется в присутствии других. Недаром одним из самых сильных воздействий на личность является бойкот со стороны группы, общества. Психологический смысл этой техники в том, что человек как бы исчезает в глазах других, перестает существовать. Игнорирование может принимать различные формы.

### 3) Эгоцентризм

Собеседник пытается найти у партнера понимание лишь тех проблем, которые волнуют его самого. Эгоцентризм может быть порождением эгоизма, нежелания понимать проблемы другого, но может быть и следствием неумения стать в позицию другого человека, отсутствия опыта проникновения в чужой мир. Эгоцентризм может быть осознанным. Иногда человек не желает уступать из боязни потерять преимущества в контакте. Чаще эгоцентризм является неосознанным. Мы и у взрослых можем наблюдать остаточный детский эгоцентризм:

– «На конференции разбирались такие вопросы...»;

– «Подожди, а что они говорили про меня?»;

Реагируя эгоцентрично, человек ищет в контактах только решения своих проблем и безразличен к проблемам собеседника:

– «У меня сегодня так болит голова...»;

– «Ну, разве это боль? Вот у меня...»;

Человек, сам не желая или не умея встать на точку зрения собеседника, часто требует от него понимания:

– «Вы не хотите меня понять...»;

– «Войдите в мое положение...»;

## 2. Промежуточные техники

### 1) Выспрашивание.

Собеседник задает партнеру вопрос за вопросом, а намерения, с которыми они задаются, остаются неясными собеседнику.

Беседуя, стоит всегда помнить, что человек неосознанно ищет причины, по которым ему задают именно такие вопросы: «А почему он спрашивает об этом именно меня?» В эмоционально напряженной ситуации (например, во время переговоров) вопросы особенно легко возбуждают тревогу, опасения, за ними видят скрытое недоброжелательство, какие-то тайные мотивы, поэтому, если вы спрашиваете партнера, необходимо добиваться, чтобы ему было понятно, почему задается именно этот вопрос.

Вопросы могут быть закрытыми и открытыми.

Первые требуют однозначного ответа: типа «да» или «нет», например «Вы добровольно пришли на медиацию?»

Вторые, напротив, предполагают свободное выражение мыслей собеседника и побуждают его к объяснению. Такие вопросы обычно начинаются со слов: «что», «кто», «как», «почему» и др., например «Каковы ваши предложения?»

Закрытые вопросы позволяют ускорить течение разговора и завершить его. Но при их частом использовании у собеседника складывается впечатление, что его допрашивают, лишают возможности свободно высказываться. В результате создается напряженная обстановка, и мы не получаем нужной нам информации, хотя и запрашиваем ее «в лоб».

Открытые вопросы, напротив, активизируют собеседника, дают ему возможность выбора информации и аргументов, способствуют созданию непринужденной атмосферы. Но при такой тактике беседы нас подстерегает опасность потерять инициативу и контроль за ходом разговора. Хорошее впечатление производит связь вопросов с только что полученными ответами – это говорит о нашем внимании к собеседнику, ободряет его.

Полезным может оказаться и использование пауз. Не торопитесь задать новый вопрос сразу после ответа: может создаться впечатление, что ваши вопросы формальны, что вы не слушаете собеседника, а только переживаете, пока он скажет свое (к сожалению, нередко так бывает и на самом деле). Не удивляйтесь, если собеседник не моментально отвечает на ваши вопросы. Эксперименты показывают, что вполне нормально, если на обдумывание ответа уходит до 10 секунд. Дайте партнеру возможность подумать.

Если же не хотите утратить контакт с собеседником, избегайте следующих приемов выспрашивания:

1. Забегание вперед (недослушивание, обдумывание следующего вопроса во время ответа собеседника).

2. Перебивание, нетерпеливое предложение нового вопроса (пусть вам даже и кажется, что вы уже все поняли).

3. Лень (отсутствие сосредоточенности, нежелание думать над сказанным).

4. Излишняя эмоциональность (например, обострение смысла сказанного: «Я вижу, ваш бывший начальник был просто невыносим!»).

2) Замечание о ходе беседы

Высказывается впечатление о том, как протекает беседа: «Мы несколько отвлеклись от темы», «Мы настолько эмоционально беседуем, что нам это мешает» и т. п.

Эта техника относится к промежуточным, т. к. впечатление от нее сильно зависит от формы, в которую она облекается.

Если, например, дать резкую, негативную оценку, то результат может быть негативным, например: «Мы с вами тратим время на ерунду». Кроме того, это – техника метакоммуникации, она далеко не всегда оказывается уместной и должна применяться с учетом стиля ведения беседы.

3) Поддакивание

Собеседник сопровождает высказывания партнера реакциями: «да-да», «угу» и т. п.

То, насколько эта техника способствует контакту и комфортна для партнера, зависит от степени включенности поддакивающего собеседника. Если такое поддакивание носит формальный характер и производится с отсутствующим видом, то эта техника оказывается близка к технике игнорирования, когда, сохраняя «светскость» поведения, один собеседник показывает другому, как он ценит его высказывания: «Мели, Емеля, – твоя неделя». Такая реакция не будет способствовать установлению атмосферы доверия и равенства в контакте.

Но если «да-да», «угу» произносит человек, все поведение которого свидетельствует о пристальном внимании к собеседнику, то такое сопровождение высказываний партнера будет говорить ему о поддержке его позиции, о согласии собеседника, побудит рассказывать дальше. Если партнер видит со стороны собеседника участие, сопереживание, то такое поддакивание оживляет контакт, придает ему характер диалога.

3. Техники, способствующие активному слушанию (взаимопониманию партнеров)

1) Перефразирование (эхо-техника)

Собеседник своими словами передает высказывание мысли и чувства партнера: «Если я вас правильно понял...», «Другими словами...» и т. п.

Главная «техническая» цель перефразирования – уточнение информации. Для этого выбираются наиболее существенные, важные моменты сообщения. При «возврате» реплики не стоит что-либо добавлять «от себя», интерпретировать сказанное, но в то же время ваша фраза не должна быть буквальным повторением слов собеседника. Если эти правила не соблюдать, то могут возникнуть помехи в беседе, создастся ощущение, что на самом деле вы не слушаете собеседника.

Замечательной особенностью этой техники является то, что она особенно полезна в тех случаях, когда речь собеседника кажется понятной и мы не собираемся задавать вопросов для уточнения. Часто такая «понятность» оказывается иллюзией и истинного выяснения обстоятельств дела не происходит. Перефразирование легко и непринужденно решает эту проблему.

Например:

– Я буду ждать вас у памятника Петру в 9 часов.

– Так значит, встречаемся завтра у Медного всадника?

– Да нет, я имел в виду статую около Инженерного замка.

Эхо-техника позволяет дать собеседнику представление о том, как вы его поняли, и натолкнуть на разговор о том, что в его словах кажется вам наиболее важным. Перефразируя, мы помогаем собеседнику услышать его высказывание со стороны, возможно, заметить в нем ошибки, более четко осознать и сформулировать свои мысли. Кроме того, используя «Эхо», мы выкраиваем время на обдумывание, что особенно важно в ситуациях, когда не сразу можно найти, что сказать.

Еще одна чрезвычайно важная особенность эхо-техники: она обладает благоприятным эмоциональным воздействием. Собеседнику обычно очень приятно, когда его слова перефразируют, так как это свидетельствует о том, что его слушают, стремятся понять, а следовательно, относятся к нему с уважением, считаются с его мнением. Использование эхо-техники способствует глубокому контакту, снижению напряжения, а в сложных ситуациях облегчает течение конфликта.

Во многих случаях эхо-техника побуждает собеседника к более подробному и откровенному рассказу о своих делах и намерениях. Однако, случается что необходимо более быстрое и направленное продвижение хода беседы, поэтому, конечно, не стоит ограничиваться только перефразированием, надо использовать и другие методы получения информации.

Несмотря на простоту техники перефразирования, она представляет для многих трудности, так как для них оказывается очень сложным отказаться от оценки и интерпретации высказывания другого.

## 2) Развитие идеи

Собеседник выводит логическое следствие из слов партнера или выдвигает предположение относительно причин высказывания: «Вы так полагаете, видимо, потому, что...», «Если исходить из того, что вы сказали, то...» Эту технику часто путают с предыдущей, но она принципиально отличается от нее наличием элемента интерпретации.

«Развитие идеи» обладает многими достоинствами: позволяет уточнить смысл сказанного, быстро продвинуться вперед в беседе, дает возможность получить информацию без прямых вопросов и т. п. Во многих случаях «развитие идеи» совершенно необходимо. Однако нужно помнить об опасности сделать неправильный вывод из высказывания собеседника, что может осложнить течение беседы. Поэтому, во-первых, нужно избегать поспешности в выводах, а во-вторых, на всякий случай «подстелить соломки» под свое высказывание.

Это достигается мягкостью, некатегоричностью формулировки вашей реплики и ненавязчивостью манеры и тона ее подачи. Лучше избегать выражений: «Да из этого же однозначно вытекает...», а пользоваться «соломинками»: «Мне кажется...», «По-моему...», «Видимо...» и т. п. Это особенно важно, если ваши выводы имеют негативный оттенок. Например:

– Мне не нравится система, при которой бездельники процветают, а те, кто действительно болеет за работу, только набивают себе шишки.

– Если я вас правильно понял, у вас неприятности?

## 3) Резюмирование

Собеседник воспроизводит высказывания партнера в сокращенном, обобщенном виде, кратко формулирует самое существенное в них: «Вашими основными идеями, как я понял, являются...», «Итак...».

Резюмирование помогает при обсуждении, рассмотрении претензий, когда необходимо решить какие-либо проблемы. Оно особенно эффективно, если обсуждение затянулось, идет по кругу или оказалось в тупике. Резюме позволяет не тратить время на поверхностные, не относящиеся к делу разговоры. Резюмирование может быть действенным и необходимым способом закончить разговор со слишком словоохотливым собеседником (в том числе и по телефону).

## 4) Сообщение о восприятии другого партнера

Вы сообщаете партнеру, как вы его воспринимаете в данный момент, например: «Мне кажется, вас это очень огорчает», «Вас что-то смущает в моем предложении?», «У вас счастливый вид».

Важно не утверждать, что ваш собеседник испытывает те или иные чувства, а говорить о своих впечатлениях, предположениях (аналогично предосторожностям в технике «Развитие идеи»).

С помощью этой техники вы можете помочь собеседнику осознать и выразить его эмоции, снять излишнее напряжение, показать, что вы его понимаете и считаетесь с его состоянием. Также техника метакоммуникации, которая может помочь осознать и преодолеть различия в стилях ведения беседы.

## 5) Сообщение о собственном самочувствии

Вы сообщаете партнеру, как вы себя чувствуете в данной ситуации, например: «Я опечален тем, что вы мне не верите», «Мне очень обидно это слышать», «Я просто счастлив, что всё так удачно складывается».

Сказать о своем собственном состоянии нередко полезно, особенно в эмоционально напряженных ситуациях. Это позволяет преодолеть негативные последствия нашей привычки постоянно контролировать свои чувства: недостаточность их осознания и трудность их выражения, потерю эмоционального контакта, сухость и формальность беседы. Даже если вы говорите о своих негативных чувствах, это может расположить к вам собеседника, так как покажет вашу честность, отсутствие лицемерия и выразит прямо то, что всё равно чувствовалось и давило на вас обоих.

Эти приёмы метакоммуникации полезны при наличии рассогласования стилей, когда собеседник кажется не слишком тонким и чувствительным и легко может обидеть вас, не заметив этого.

Конечно, отражение чувств должно быть максимально деликатным и вежливым, иначе может возникнуть конфликт.

## Барьеры на пути активного слушания

Первый барьер – это ошибочное мнение, что вы можете делать два дела одновременно.

Например, вы работаете над важным проектом, а в это время к вам подходит кто-то из коллег, чтобы обсудить совсем другую проблему. Вместо того чтобы прерваться и переключить внимание на собеседника, вы слушаете вполуха, пытаетесь продолжить свою работу. Вы время от времени киваете, иногда смотрите в глаза собеседнику и что-то бормочете – просто из вежливости. Но внимание ваше по-прежнему сосредоточено на проекте, и вы лишь смутно представляете себе, о чем говорит ваш коллега.

Такое отвлеченное слушание чаще всего имеет место тогда, когда нас знакомят с каким-либо человеком.

Вместо того чтобы запоминать его имя и прочие персональные данные, мы отвлекаемся, пытаемся оценить, что это за человек: привлекательная ли у него внешность, может ли он помочь нашей карьере, умен ли он или не очень, интересен или скучен, какое у него сложилось впечатление о нас, привлекаем ли мы его и так далее.

Президент Франклин Д.Рузвельт был убежден, что люди никогда не слушают, что он им говорит, а соглашаются с его замечаниями только из вежливости.

Чтобы проверить свою теорию, он иногда приветствовал гостей такой фразой: «Очень рад вас видеть. Этим утром я убил свою бабушку!»

В большинстве случаев гости отвечали вежливо и одобрительно. Рузвельта «поймали» всего один раз, когда женщина, которой он адресовал свое признание, сочувственно кивнула и ответила: «Я уверена, мистер президент, что она этого заслуживала!»

Избежать ловушки рассеянного внимания можно при помощи расстановки приоритетов. Если текущая работа для вас важнее, нужно вежливо, но твердо объяснить коллеге, что в данный момент у вас нет времени его выслушать, и договориться побеседовать тогда, когда вы сможете без помех выслушать собеседника.

Никогда не пытайтесь прибегнуть к методу активного слушания, если вы рассержены, встревожены, расстроены или по какой-то другой причине находитесь в состоянии сильного эмоционального возбуждения.

Сильные эмоции могут быть такими же барьерами к восприятию услышанного, как и попытка делать два дела одновременно. Часто это оказывается одной из основных причин непонимания и ошибок при общении людей, имеющих различный статус. Страх общения с тем, кто представляется вам более сильным и влиятельным, чем вы сами, обычно связывает язык и заклеивает уши.

Отсеивание происходит в тех случаях, когда вы заранее составили свое мнение о том, что пытаетесь сказать собеседник.

В результате вы обращаете внимание только на ту информацию, которая подтверждает ваше первое впечатление, и отбрасываете все остальное как не имеющее отношения к делу или незначительное.

Избежать этой ловушки можно только в том случае, если подходить к любой беседе непредвзято, не делая никаких исходных предположений и преждевременных выводов.

Предвзятое слушание имеет место тогда, когда вы выносите суждение о чем-либо сообщении еще до того, как оно прозвучало. Риск предвзятого слушания повышается, когда мы пытаемся разделить людей на удобные для нас категории. Например, предположения, что все высокие люди уверены в себе, что все тучные неприятельны, рыжие вспыльчивы, а очкарики отличаются умом, могут оказать существенное влияние на нашу оценку того или иного сообщения.

В беседе с человеком, которого мы отнесли к категории очень умных, даже самое обычное его замечание будет восприниматься с определенной долей уважения, чего не произойдет при разговоре с тем, у кого, по нашему предположению – довольно низкий коэффициент интеллекта. Этой ловушки можно избежать, используя технику эмпатического слушания.

Оставайтесь непредвзятым. Любые комментарии, особенно критического характера, усиливают нежелание собеседника говорить о глубоко затрагивающих его проблемах. Это затруднит вам идентификацию его действительных чувств, мотивов и потребностей.

Обращайте внимание на тон сообщения. Любое несоответствие между содержанием и формой может указывать на глубоко спрятанные сильные чувства.

#### План

##### 1. Введение.

- 1) Приветствие (5 мин.).
- 2) Сбор обратной связи и пожеланий участников (5 мин.).
- 3) Упражнение «Интервью» (10 мин.).

##### 2. Основная часть.

- 1) Беседа «Техники активного слушания в процессе самопрезентации» (15 мин.).
- 2) Упражнение «Дискуссия» (15 мин.).
- 3) Упражнение «Испорченный телефон» (10 мин.).
- 4) Упражнение «Цепочка речи» (15 мин.).

##### 3. Заключение.

- 1) Завершение занятия (5 мин.).
- 2) Обратная связь и пожелания участников (5 мин.).
- 3) План следующего занятия (3 мин.).
- 4) Прощание (2 мин.).

## 1. Введение.

## 1) Приветствие.

*Время: 5 мин.*

## 2) Сбор обратной связи и пожеланий участников.

*Время: 5 мин.*

## 3) Упражнение «Интервью»

*Время: 10 мин.*

*Цель:* раскрыть умение слушать партнера в процессе самопрезентации.

Участники разбиваются по парам. Задача – познакомиться друг с другом, поочередно исполняя роль интервьюера. Вы можете спрашивать друг у друга о том, что считаете возможным, интересным и необходимым для знакомства.

В течение 5 минут интервью берет один человек, затем участники меняются ролями. По завершении беседы происходит представление друг друга. Примерный перечень вопросов может быть таким:

1. Твое имя?
2. Любимый цвет?
3. Любимая пора года?
4. Любимое имя: мужское, женское?
5. Что ты больше всего ценишь/не ценишь в других людях?
6. Чего ты больше всего боишься?
7. Чем тебя легко огорчить?
8. Чем тебя легче всего обрадовать?
9. Чем ты любишь заниматься, когда остаешься один?

## 4) Сбор обратной связи и обсуждение вопросов.

*Время: 10 мин.*

## 2. Основная часть.

## 1) Беседа «Техники активного слушания в процессе самопрезентации».

*Время: 15 мин.*

Беседа проводится ведущим в свободной форме. В ходе обсуждения ведущий использует материал, представленный в теоретических основаниях к занятию (см. Теоретические основания).

## 2) Упражнение «Дискуссия»

*Время: 15 мин.*

*Цель:* раскрытие умений активного слушания посредством обсуждения техник активного слушания в процессе самопрезентации.

Среди участников отбираются 5 человек для ведения дискуссии по заранее объявленной теме.

Пример «Личностные качества, которыми должен обладать профессиональный педагог (не менее пяти)»; «Личностные качества, являющиеся противопоказанием к деятельности педагога»; «Принципы взаимодействия педагога с агрессивно настроенным родителем» и др.

Каждый из участников дискуссии может представлять свою личную точку зрения либо точку зрения своей команды, с которой он обсудил данную проблему в предварительной части упражнения. Участникам дискуссии предлагается за ограниченное время прийти к общему решению, в котором сохранились бы наиболее ценные идеи отдельных участников.

Упражнение либо проводится с видеосъемкой, либо за каждым участником дискуссии закрепляется наблюдатель из числа участников группы, не занятых непосредственно в обсуждении.

Упражнение завершается опросом, в котором выясняется степень удовлетворенности или неудовлетворенности процессом и результатами дискуссии каждым из ее непосредственных участников. Затем выступают наблюдатели со своими замечаниями о роли каждого участника в обсуждении проблемы и о наиболее и наименее конструктивных моментах дискуссии.

Просмотр соответствующих фрагментов видеозаписи помогает уточнить те элементы дискуссии, по которым мнения участников и наблюдателей расходятся. Как правило, в результате такого обсуждения группа приходит к выводу, что в диалоге необходимо разумно сочетать активное

самовыражение с активным слушанием: излишняя собственная активность может помешать услышать другого человека.

### 3) Упражнение «Испорченный телефон»

*Время: 10 мин.*

*Цель:* раскрытие умений активного слушания в процессе самопрезентации.

Выбирается 5 человек из группы – непосредственных участников упражнения. Им сообщается, что в группе будет зачитан текст, который они должны будут передавать друг другу по памяти, не делая никаких записей и пометок. После этого в кругу остается только один из пятерых, а четверо выходят за дверь. Ему зачитывают текст. Потом приглашается второй участник. Первый сообщает все, что запомнил. Затем приглашается следующий и так далее, пока текст не повторит последний, пятый участник.

Часто в результате такой передачи смысл текста искажается до противоположного. Наблюдатели фиксируют ошибки и искажения смысла, появляющиеся у каждого из передающих. В процессе обсуждения наблюдатели высказывают свои соображения по поводу причин возникновения ошибок. Они отмечают, что мешают услышать партнера слишком большое внимание к деталям, неспособность структурировать информацию, привнесение собственных интерпретаций.

После того как группа приходит к выводу, что умение слушать необходимо тренировать, ведущий переходит к обобщению и структурированию.

### 4) Упражнение «Цепочка речи»

*Время: 15 мин.*

*Цель:* отработка умений слушать и слышать в процессе самопрезентации.

Участники тренинга должны располагаться полукругом или кругом. Во время игры информация будет накапливаться от игрока к игроку. Каждый последующий участник использует сделанное (сказанное), показанное до него и передает эстафету следующему, прибавляя к полученному ранее материалу свою информацию.

Первый участник произносит любое предложение на заданную тренером тему. Второй дословно повторяет услышанное предложение, добавляя к нему свою реакцию. Третий возвращается по смыслу к предыдущим двум предложениям и добавляет свое.

Например: тема – «Погода».

1-й: По-моему, сегодня холодно.

2-й: По-твоему, сегодня холодно, точно – я весь дрожу!

3-й: Игорь сказал, что сегодня холодно. Саша весь дрожит – значит, надо теплее одеваться!

4-й: Наша беседа началась с того, что сегодня холодно и один из моих товарищей весь дрожит от холода, следовательно, сегодня надо одеться теплее, кроме того, я считаю, что необходимо захватить зонт.

В примере видно, что дословно повторяет фразу лишь второй игрок. Далее накопление информации идет с максимальным цитированием предыдущих фраз, но с добавлением новой информации. Причем игроки должны следить за тем, чтобы беседа несла не только информативную, но и эстетическую нагрузку (т. е. была красивой). Цепочка может быть оборвана из-за исчерпанности темы, излишней развернутости. Из-за недостаточной концентрации кого-то из участников. Новая цепочка начинается со следующего по очереди игрока.

## 3. Заключение.

### 1) Завершение занятия.

*Время: 5 мин.*

Давайте подведем итоги. Сегодня мы:

- познакомились с основными техниками активного слушания в процессе самопрезентации;
- совершенствовали умения активного слушания в процессе самопрезентации;
- раскрыли умения выявлять барьеры и «помощников» слушания в процессе самопрезентации.

### 2) Обратная связь и пожелания участников.

*Время: 5 мин.*

### 3) План следующего занятия.

*Время: 3 мин.*

На следующем занятии мы:

- рассмотрим умения аргументации и контраргументации в процессе самопрезентации;
- отработаем умения аргументации и контраргументации перед аудиторией.

4) Прощание.

*Время: 2 мин.*

Прощаться мы будем с помощью нашего ритуала.

### ***Занятие 3. Техники и методы аргументации и контраргументации в самопрезентации педагога в процессе общения с обучающимися***

*Цель занятия*

- рассмотреть умения аргументации и контраргументации в процессе самопрезентации.

*Продолжительность занятия: 90 мин.*

#### **Теоретические основания**

Аргументация – это высказывание и обсуждение доводов в пользу предлагаемого решения или позиции с целью формирования или изменения отношения собеседника к данному решению или позиции.

Необходимые условия аргументации:

1. Цель аргументации должна быть отчетливо осознана самим инициатором влияния и открыто сформулирована адресату.

2. Согласие партнеров слушать друг друга.

3. Эмоциональный «штиль».

Общие правила аргументации:

1. Вежливость и корректность.

2. Простота.

3. Общий язык.

4. Краткость.

5. Наглядность.

6. Избегание чрезмерной убедительности.

Техники аргументации:

1. Метод положительных ответов Сократа.

Последовательное доказательство предлагаемого инициатором решения проблемы или задачи.

Каждый шаг доказательства начинается со слов: «Согласны ли Вы с тем, что...»

Если адресат отвечает утвердительно, данный шаг можно считать пройденным и переходить к следующему. Если партнер отвечает отрицательно, инициатор продолжает словами: «Простите, я не совсем удачно сформулировал вопрос. Согласны ли Вы с тем, что...» и т. д. до тех пор, пока адресат не согласится со всеми шагами доказательства и с предлагаемым решением в целом.

Примечание. Задавать иные вопросы, кроме вопроса «Согласны ли вы...», не рекомендуется. Особенно опасны вопросы: «А почему Вы не согласны?» или «Почему Вы возражаете против очевидных вещей?»

2. Метод двусторонней аргументации.

Открытое предъявление как сильных, так и слабых сторон предлагаемого решения, дающее адресату понять, что инициатор влияния сам видит ограничения этого решения.

Предоставление адресату возможности самому взвесить аргументы «за» и «против».

Примечание. Рекомендуется применять лишь по отношению к высокоинтеллектуальным партнерам.

Контраргументация – это высказывание и обсуждение доводов не в пользу предлагаемого решения или позиции с целью изменения отношения собеседника к данному решению или позиции.

Фактически контраргументация – это более частое явление, чем аргументация, особенно если обсуждение темы занимает не 15 минут, а более длительное время.

Техники контраргументации:

1. Метод перелицовки аргументов партнера

Прослеживание хода решения проблемы или задачи, предложенного партнером, вместе с ним до тех пор, пока не будет найдено противоречие, свидетельствующее о справедливости противоположных выводов.

Рекомендуется тщательно придерживаться логики чужого решения, вместо того чтобы предлагать свою.

Шаги решения:

1. Выслушивание доказательства партнера.
2. Воспроизведение вслух того доказательства, которое предложил партнер.
3. Прослеживание логики доказательства партнера с использованием наглядных средств.

Цель: помочь партнеру прийти к открытию «Мы оба ошиблись» или «Вот видишь, я все же нашел правильное решение, а ты говорил...»

Примечание. Не рекомендуется быть «убийственно» убедительным и подчеркивать, что партнер допустил ошибку или противоречие.

2. Метод развертывания аргументации

Предъявление партнеру новых, ранее неизвестных ему аргументов.

Примечание. Можно использовать только после того, как проведена работа с уже предъявленными аргументами партнера, иначе новые аргументы просто не будут услышаны.

3. Метод разделения аргументов

Разделение аргументов инициатора на верные, сомнительные и ошибочные и обсуждение их по формуле:

1. «Я согласен с вами в том, что...» (далее воспроизводится соответствующий аргумент).
2. «Правда, я уже менее уверен, что...», или «Не могу избавиться от некоторого сомнения в том, что...», или «Хотелось бы, чтобы это было так, однако мой опыт говорит, что не всегда...» (далее воспроизводится сомнительный аргумент).

Примечание. Такое начало помогает партнеру почувствовать, что в принципе вы готовы и согласиться с ним. Выражение сомнения помогает партнеру почувствовать, что вы готовы честно взвешивать все аргументы.

3) «Ну, а что касается (далее следует ошибочный аргумент), то увы...» (далее следует опровержение с помощью метода положительных ответов, перелицовки или развертывания аргументации).

Примечание. Работа, проведенная на этапах 1 и 2, помогает партнеру эмоционально смириться с вашим несогласием на этапе 3 и рационально оценить ваши встречные аргументы и доказательства.

План

1. Введение.

- 1) Приветствие (5 мин.).
- 2) Сбор обратной связи и пожеланий участников (5 мин.).
2. Основная часть.
  - 1) Беседа «Аргументация в процессе самопрезентации». (10 мин.).
  - 2) Упражнение «Индеец Джо» (15 мин.).
  - 3) Упражнение «Двойная аргументация» (15 мин.).
  - 4) Беседа «Контраргументация в процессе самопрезентации» (10 мин.).
  - 5) Упражнение «Бабушка» (15 мин.).
3. Заключение.
  - 1) Завершение занятия (5 мин.).
  - 2) Обратная связь и пожелания участников (5 мин.).
  - 3) План следующего занятия (3 мин.).
  - 4) Прощание (2 мин.).

1. Введение.

1) Приветствие

*Время: 5 мин.*

2) Сбор обратной связи и пожеланий участников

*Время: 5 мин.*

2. Основная часть.

1) Беседа «Аргументация в процессе самопрезентации»

*Время: 10 мин.*

Беседа проводится ведущим в свободной форме. В ходе обсуждения ведущий использует материал, представленный в теоретических основаниях к занятию (см. Теоретические основания).

## 2) Упражнение «Индеец Джо»

*Время: 15 мин.*

*Цель:* раскрыть умения у участников тренинга аргументировать.

Ведущий диктует участникам математическую задачу, в которой есть некоторые логические сложности. «Индеец Джо купил лошадь за \$6, на следующий день продал ее за \$7. Занял один доллар у соседа и купил лошадь за \$8, после чего продал ее за \$9. Вопрос: каков доход индейца Джо?»

Каждый участник самостоятельно пытается решить задачу. По истечении 3 минут ведущий предлагает участникам сообщить свой ответ и степень уверенности в ответе, выраженную в процентах. Например: «Мой ответ – один доллар, и я уверен в этом на сто процентов»; «Мой ответ – три доллара, но я уверен в этом только на пятьдесят процентов».

Ведущий предлагает кому-либо из участников, уверенных в своем ответе, попробовать доказать свое решение методом положительных ответов Сократа. Ход решения проблемы или задачи прослеживается с помощью минимальных шагов, которые формулируются как вопрос. Например, «Согласны ли вы с тем, что по условию задачи у индейца Джо начальный капитал составлял шесть долларов?» Задача доказывающего – изложить не просто ход своих рассуждений, а на каждом шаге достичь понимания и согласия партнеров. Соглашаясь с каждым шагом доказательства, оппоненты постепенно приходят вместе с доказывающим к тем же выводам.

Каждый новый шаг он должен начинать словами: «Согласны ли Вы с тем, что...» Если кто-то из членов группы окажется не согласен, доказывающий должен изменить величину своего логического шага, вернувшись несколько назад, но не спорить и не критиковать несогласного.

*Пример:*

– Согласны ли Вы с тем, что индеец Джо вложил шесть долларов, а в конечном итоге получил девять долларов?

– Нет, не согласен. Один доллар ему пришлось отдать, потому что он его занимал. И вообще я не понимаю...

– Простите за то, что я не совсем удачно сформулировал вопрос. Согласны ли вы рассмотреть каждую детальную операцию индейца Джо?

– Согласен.

– Согласны ли Вы с тем, что в первой операции он потратил шесть долларов?

– Согласен.

– Согласны ли вы...? (и т. п.)

В процессе доказательства у некоторых участников могут изменяться ответы. Эти изменения фиксируются ведущим. Как правило, сразу ни одному из участников не удается доказать свою точку зрения всем членам группы. Часто остаются несогласные с чужим ответом, даже если в процессе доказательства у них не было возражений.

Это упражнение очень хорошо демонстрирует все плюсы и минусы данного метода аргументации: те участники, у кого не было своего решения, испытывают облегчение, получив его, те же, у кого было подготовлено собственное решение, остаются неудовлетворенными, так как они так и не поняли, в чём ошибка их решения.

## 3) Упражнение «Двойная аргументация»

*Время: 10 мин.*

*Цель:* раскрыть метод двусторонней аргументации в процессе самопрезентации.

Метод двусторонней аргументации предполагает указание как преимуществ, так и слабых сторон предлагаемого вами решения. Этот метод рассчитан на интеллектуального собеседника.

Ведущий предлагает всем участникам по очереди методом двусторонней аргументации обосновать правильность или неправильность выдвигаемого ими положения.

Например, убедите, пожалуйста, своего партнера в том, что студенты сами могут выбирать себе предметы, которые они собираются изучать, не считаясь с учебным планом, а преподаватели могут сами выбирать себе студентов, не считаясь с их пожеланиями.

## 4) Беседа «Контраргументация в процессе самопрезентации»

*Время: 10 мин.*

Беседа проводится ведущим в свободной форме. В ходе обсуждения ведущий использует материал, представленный в теоретических основаниях к занятию (см. Теоретические основания).

## 5) Упражнение «Бабушка»

*Время: 15 мин.*

*Цель:* проработка метода перелицовки аргументов партнера в процессе самопрезентации.

Ведущий предлагает всем участникам потренироваться в использовании метода перелицовки аргументов партнера. Важно проследить ход решения проблемы или задачи, предлагаемой партнером, и вместе с ним обнаружить противоречие в его рассуждениях. При этом мы не должны быть «слишком убедительны». Партнером у нас будет бабушка. Бабушкой буду я.

(Ведущий входит в роль)

Баба Лена я. Ну вот, внучек, спасибо! Ты, значит, даешь нам, всей родне, на полгода 800 долларов. Это 24 тысячи рублей. Ох, хорошо! Но вот смотри, я посчитала, сколько будет нам приходиться в месяц, и оказалось, что 31 тысяча! Как так может быть, не пойму. Вот смотри: 24 делим на 6. 3 раза точно получается? Точно. Пишем  $3 \times 6 = 18$ .  $24 - 18 = 6$ .  $6 : 6 = 1$ . Вот, 31 тысяча!

(В этот момент группа либо потрясенно молчит, либо хохочет.)

Проверяем умножением или сложением.

В чем же ошибка-то, внучек?

Как правило, участники с удовольствием подхватывают игру, входят в роль внуков легко и, естественно начинают обращаться к «бабе Лене» на «ты» и вступают с ней в диспут. Если игроки не соблюдают правил аргументации: допускают колкие замечания, упрекают в незнании элементарных правил арифметики, угрожают забрать деньги и т. п., баба Лена обижается и обращается к другому «внуку». Баба Лена не соглашается также, чтобы «внуки» предлагали ей свое решение, она не хочет слушать. Ей нужно, чтобы нашли противоречие в ее собственных рассуждениях.

Как только кто-либо из участников находит наглядные средства для перелицовки, баба Лена горячо благодарит его и выходит из роли.

Правильные ходы возможны следующие:

«Баба Лена, а давай, мы прямо деньги разделим. Вот 24 тысячи, давай разделим их на 6 месяцев. Как ты рассуждаешь, покажи, пожалуйста». Баба Лена начинает делить 24 бумажки на 6 месяцев, и сама приходит к правильному ответу.

При подведении итогов упражнения следует подчеркнуть, как важно работать с аргументами партнера и использовать наглядные средства, избегать чрезмерной убедительности и сохранять вежливость, даже если партнер «совершенно безнадёжен».

## 3. Заключение.

## 1) Завершение занятия

*Время: 5 мин.*

Сегодня мы с вами достигли следующих результатов:

- раскрыли умения аргументации и контраргументации в процессе самопрезентации;
- познакомились с основными приемами аргументации и контраргументации;
- усовершенствовали умения аргументации и контраргументации перед аудиторией.

## 2) Обратная связь и пожелания участников.

*Время: 5 мин.*

## 3) План следующего занятия.

*Время: 3 мин.*

На следующем занятии вы сможете:

- раскрыть умения управления эмоциональным состоянием партнера в процессе самопрезентации;
- расширить знания о способах создания условий для взаимопонимания между партнерами в процессе самопрезентации.

## 4) Прощание.

*Время: 2 мин.*

Прощаться мы будем с помощью нашего ритуала.

### **Занятие 4. Саморегуляция в самопрезентации педагога**

#### *Цель занятия*

– раскрыть знания и умения по управлению эмоциональным состоянием партнера в процессе самопрезентации.

*Продолжительность занятия:* 90 мин.

#### **Теоретические основания**

В ходе самопрезентации у нас проявляются различные эмоциональные состояния. Положительные эмоциональные состояния – радость, ликование, восторг, восхищение, удовольствие, удовлетворение, воодушевление, вдохновение, гордость, счастье, наслаждение, надежда, предвкушение, энтузиазм, торжество и т. п.

Отрицательные эмоциональные состояния – досада, разочарование, огорчение, уныние, тоска, подавленность, тревожность, страх, ужас, дискомфорт, смятение, отчаяние, шок, униженность, негодование, зависть и т. д.

«Нейтральные» или амбивалентные состояния – любопытство, интерес, удивление, внимание, скука, равнодушие, спокойствие, смущение, весёлость, облегчение, возбуждение, ожидание, нетерпение, азарт, сосредоточенность, расслабленность, отстранённость, умиротворенность и т. д.

От различных эмоциональных состояний во время самопрезентации мы можем испытывать напряжение. Для снижения напряжения в самопрезентации можно использовать:

1. Подчеркивание общности с партнером (сходство целей, интересов, мнений, личностных черт и т. д.).

2. Подчеркивание значимости партнера и его мнения в ваших глазах.

3. Вербализация эмоционального состояния (своего или партнера).

4. Проявление интереса к проблемам партнера.

5. Предоставление партнеру возможности выговориться.

6. В случае вашей неправоты немедленно признать её.

7. Предложение конкретного выхода из сложившейся ситуации.

8. Обращение к фактам.

9. Спокойный, уверенный темп речи.

10. Поддержание оптимальной дистанции, угла поворота и наклона тела.

Повышает напряжение:

1. Перебивание партнера.

2. Игнорирование эмоционального состояния своего и партнера.

3. Подчеркивание различий между собой и партнером, преуменьшение вклада партнера в общее дела и преувеличение своего.

4. Демонстрация незаинтересованности в проблеме партнера.

5. Принижение партнера, негативная оценка личности партнера.

6. Оттягивание момента признания своей неправоты или отрицание ее.

7. Поиск виноватых и обвинение партнера.

8. Переход на «личности».

9. Резкое убыстрение темпа речи.

10. Избегание пространственной близости и наклона тела к собеседнику.

#### План

1. Введение.

1) Приветствие (5 мин.).

2) Сбор обратной связи и пожеланий участников (5 мин.).

2. Основная часть.

1) Беседа «Умения по управлению эмоциональным состоянием партнера в процессе самопрезентации» (10 мин.).

2) Упражнение «Подчеркивание общности с другим» (15 мин.).

3) Упражнение «Карусель» (10 мин.).

4) Ролевая игра «Разделение по признаку» (20 мин.).

5) Упражнение «Словарь эмоций» (10 мин.).

3. Заключение.

- 1) Завершение занятия (5 мин.).
  - 2) Обратная связь и пожелания участников (5 мин.).
  - 3) План следующего занятия (3 мин.).
  - 4) Прощание (2 мин.).
1. Введение.

1) Приветствие

*Время: 5 мин.*

2) Сбор обратной связи и пожеланий участников

*Время: 5 мин.*

2. Основная часть.

1) Беседа «Умения по управлению эмоциональным состоянием партнера в процессе самопрезентации»

*Время: 10 мин.*

Беседа проводится ведущим в свободной форме. В ходе обсуждения ведущий использует материал, представленный в теоретических основаниях к занятию (см. Теоретические основания).

2) Упражнение «Подчеркивание общности с другим»

*Время: 15 мин.*

*Цель:* раскрытие умения находить общее между собой и другим человеком и сообщать ему об этом.

Один из наиболее ощутимых эффектов даёт упражнение «Подчеркивание общности с другим». Один из участников получает от ведущего мяч. Он должен передать его кому-нибудь из участников группы со словами: «Мне кажется, Игорь, нас объединяет такое качество, как...» (и здесь он называет качество). Иногда я считаю важным, чтобы это были личностные качества, потому что найти общие личностные качества гораздо труднее, чем с радостью обнаружить, что вы оба одно время жили на Камчатке, предпочитаете одну марку авторучек (автомашин и т. п.) или закончили одну и ту же школу, но в разные годы. Однако для практических целей такие «внешние» критерии общности могут оказаться более полезными. Осознание общности с партнером по «хитрости» или «вспыльчивости» может даже повысить напряжение.

Участник, которому передали мяч, отвечает на обращенное к нему высказывание либо «Согласен!», либо «Я подумаю над этим». В этом упражнении проявляются партнерские отношения и уважение к мнению другого человека.

3) Упражнение «Карусель»

*Время: 10 мин.*

*Цель:* раскрыть умения быстрого реагирования при вступлении в контакт с партнером.

В упражнении осуществляется серия встреч, причём каждый раз с новым человеком. Задание: легко войти в контакт, поддержать разговор и проститься.

Члены группы встают по принципу «карусели», т. е. лицом друг к другу и образуют два круга: внутренний неподвижный и внешний подвижный

Примеры ситуаций:

– Перед вами человек, которого вы хорошо знаете, но довольно долго не видели. Вы рады этой встрече...

– Перед вами незнакомый человек. Познакомьтесь с ним...

– Перед вами маленький ребенок, он чего-то испугался. Подойдите к нему и успокойте его.

– После длительной разлуки вы встречаете любимого (любимую), вы очень рады встрече...

4) Ролевая игра «Разделение по признаку»

*Время: 20 мин.*

*Цель:* совершенствование техник по регуляции эмоционального напряжения в процессе самопрезентации.

Сейчас нам понадобятся два ведущих. Они будут тренировать свою способность по наблюдаемым признакам определить личностные свойства других людей. Ведущие выйдут из комнаты на несколько минут. Когда они вернуться, здесь будут две группы людей, представляющих собой два

полюса, два полярных качества, например: чрезмерно осторожные – опрометчивые или агрессивные – спокойные и т. п.

Полюса будут либо оба положительными, либо оба отрицательными. Например, у нас не может быть полюсов «аккуратность – неаккуратность» или «доброта – злобность», так как здесь один полюс слишком явно положительен, а второй – отрицателен. Вместо этого у нас могут быть полюса: чрезмерная агрессивность – чрезмерная податливость. Быть агрессивным – плохо, но иногда оправданно. Быть податливым – тоже плохо, но иногда оправданно. И все же эти полюса представляют собой противоположности. Задача ведущих – дать обеим группам какие-то задания, например, попросить их придумать себе девиз, спеть свой гимн, а затем продемонстрировать вам, как они ведут себя в ситуациях эмоционального напряжения. Лучше использовать задания, в которых не подразумевается индивидуальных ответов или реакций. В ответах на вопросы проявятся индивидуальные особенности, и это может увести далеко в сторону. Вам нужно определить групповые различия. Постарайтесь придумать такие задания, чтобы их выполняли всей командой. По тому, как будут выполнять задания две команды, вы сможете определить, в чем различие между этими двумя командами.

Итак, кто хочет быть ведущим? Наши ведущие – Игорь и Маша. Вы выходите из комнаты на несколько минут. Там вы должны подготовить задания для команд. Когда вы вернетесь, то должны будете предложить командам выполнить ваши задания. По тому, как команды выполнят задания, определите, какие два противоположных качества представляют эти команды. Пока вы будете готовиться за дверью, мы здесь немного прорепетируем. Есть ли у вас какие-нибудь вопросы?

После того как оба ведущих выйдут за дверь, ведущий предлагает выбрать два полюса. Игра проходит острее, если оба полюса – «негативные», например: «твердолобые» – «мягкотелые»; «педантизм, доходящий до абсурда» – «полное разгильдяйство»; «упрямство» – «конформизм»; «оголтелые консерваторы» – «оголтелые радикалы»; «нахальные» и «занудные»; «циники» и «наивные»; «муравьи» и «стрекозы»; «волки» и «лисы»; «волки» и «овцы» и т. п. Некоторые из этих вариантов разделения могут быть не только острыми, но даже опасными. Например, в группу «волков» наверняка попадут более активные и агрессивные участники группы. Разделение на две группы почти автоматически порождает их противостояние.

Необходимо помнить, что при любом разделении ведущий присоединяется к более слабой команде по составу или по численности.

Менее острым, но в то же время эффективным, будет использование двух «позитивных» полюсов, например:

– «мастера» и «творцы» (т. е. стремящиеся к совершенству в следовании уже существующим образцам, с одной стороны, и стремящиеся к созданию чего-то нового, пока не существующего – с другой);

– «покоряющие людей своей красотой» – «покоряющие людей своим умом» и т. п.

Ведущий должен помочь группе выбрать полюса, которые отвечают текущей задаче. В данном случае это отработка техник регуляции эмоционального напряжения, поэтому если оба полюса будут «негативными», участники, скорее всего, будут использовать техники, повышающие эмоциональное напряжение. Например, «волки» будут игнорировать эмоциональное состояние партнера, «приносить личностный» и т. п., а «овцы» могут оказаться слишком «сладкими» в подчеркивании значимости партнера и т. п. Игра может пойти по принципу «сделай это неправильно». В этом случае «сухим остатком» будут выявленные в процессе игры типичные ошибки и переключёты в использовании техник.

Однако если ведущий хочет закрепить использование техник, ему лучше использовать два одинаково (или почти одинаково) положительных полюса.

В этой игре полезно назначить независимого наблюдателя. Его задачей будет записывать формулировки техник регуляции напряжения, которые будет использовать каждая из команд.

При подведении итогов упражнения можно обсудить следующие вопросы:

1. С какими качествами оказываются связанными доброта и ум?

2. Какие техники использовали те, у кого преобладает «ум», и те, у кого преобладает «доброта»? (Если в игре был независимый наблюдатель, он должен прочитать свои записи для прояснения вопроса 2).

Как правило, для многих участников становится инсайтом, что то качество, которое они проявляли, оказалось связанным с другими качествами. В приведенном примере преобладание ума над добротой оказалось связанным с интриганством, а преобладание доброты – со слащавостью и дурашливостью.

Команда «преобладания ума» продемонстрировала техники обращения к фактам, вербализации чувств, подчеркивания общности и подчеркивания значимости. Команда «преобладания доброты»

продемонстрировала техники предложения конкретного выхода из создавшейся ситуации и проявления интереса к проблемам партнера.

«Сухой остаток» игры. Использование техник должно быть искренним и органичным. Лучше использовать те техники, которые гармонично сочетаются с твоими личностными особенностями.

### 5) Упражнение «Словарь эмоций»

*Время: 15 мин.*

*Цель:* раскрытие умений по вербализации эмоциональных состояний, возникающих в процессе самопрезентации.

Сейчас мы объединимся в команды: первую, вторую и третью. (Ведущий формирует команды по номерам.) В деловом взаимодействии зачастую возникают эмоциональные состояния, которые бывает трудно определить. Часто партнер или мы сами оказываемся в неопределенном состоянии: эмоция возникла, но понять, что происходит с нами (или с партнером) мы не можем. Что-то неопределенное, какая-то тревога, смятение чувств, неясный отзвук какого-то чувства. Между тем эти эмоции нарушают ясность коммуникации, вносят «эмоциональный шум».

Необходимо не игнорировать возникшее эмоциональное состояние, а квалифицировать и признать его по двум причинам:

1. Для того чтобы это эмоциональное состояние стало менее интенсивным и благодаря этому перестало быть помехой пониманию.

2. Для того чтобы это эмоциональное состояние, будучи названным и понятным, стало важным сигналом, способствующим более точному пониманию партнера и самого себя.

Каждая команда за 10 минут составить составляет как можно более длинный список эмоциональных состояний. Это будут и не отрицательные, и не положительные эмоции, а промежуточные – например, заинтересованность, нетерпение, взволнованность. Эти состояния содержат в себе элементы и положительных, и отрицательных эмоций. Например, взволнованность может сочетать в себе воодушевление и нервозность; нетерпение – это и предвкушение радостного события, и тревожное ожидание чего-то неприятного; интерес может быть «сладким» и мучительным. Итак, каждая команда придумывает список из эмоций, сочетающих в себе элементы позитивных и негативных переживаний. Допустимо, если какой-то из этих элементов будет перевешивать. Главное, чтобы присутствовали и те, и другие элементы.

На эту работу дается 10 минут. Побеждает команда, обнаружившая большее количество таких амбивалентных эмоциональных состояний.

По истечении 10 минут ведущий предлагает командам начать турнир. Каждая команда называет одно состояние. Если это состояние уже было названо другой командой, повторять его нельзя. Вы просто должны будете вычеркнуть его из своего списка. Если ваш список исчерпан, вы выбываете из игры. Победит та команда, которая останется последней.

Турнир должен протекать динамично; приз должен быть чем-то ценным для команды – это могут быть книги, коробка конфет, «жетон» на выполнение желания команды другой командой или ведущим и т. п.

При обсуждении итогов упражнения тренер может задать вопрос: «Какие новые состояния вы для себя открыли?» Как правило, участники обращают внимание на то, как беден их язык, в котором для описания состояний редко используются разные слова, кроме «нормально» или «неважно». Участники вновь открывают для себя такие слова, как смятение, сумбур, азарт, наслаждение, опасность, сосредоточенность, озабоченность, озадаченность, удивление, напряженное ожидание, неуютно, дискомфортно и т. д.

В процессе обсуждения ведущий может коснуться также вопроса о том, что вербализация чувств может совершаться с разной степенью почтительности по отношению к партнеру.

Использование более богатого словаря эмоций передает партнеру сигнал, что его эмоциональное состояние действительно имеет значение для собеседника. Будучи названным, эмоциональное состояние утрачивает свою интенсивность и власть над человеком.

### 3. Заключение.

#### 1) Завершение занятия

*Время: 5 мин.*

Сегодня мы с вами достигли следующих результатов:

– совершенствовали умения по управлению эмоциональным состоянием партнера в процессе самопрезентации;

– раскрыли умения по вербализации эмоциональных состояний, возникающих в процессе самопрезентации.

2) Обратная связь и пожелания участников.

*Время: 5 мин.*

3) План следующего занятия.

*Время: 3 мин.*

На следующем занятии мы рассмотрим:

- умения принятия решений в процессе самопрезентации;
- приемы завершения общения в процессе самопрезентации.

5) Прощание.

*Время: 2 мин.*

Прощаться мы будем с помощью нашего ритуала.

### ***Занятие 5. Взаимодействие педагога с обучающимися в процессе самопрезентации***

*Цель занятия:*

- раскрыть приёмы самопрезентации в процессе общения.

*Продолжительность занятия: 90 мин.*

#### **Теоретические основания**

Для перехода к принятию решения используются моменты, когда атмосфера беседы наиболее благоприятна, например, при достижении хорошего контакта или согласия собеседника по ряду важных вопросов.

Надо внимательно наблюдать за собеседником и уловить момент, удобный для завершения беседы. Иногда признаком его наступления являются замечания партнера, свидетельствующие о том, что решение им уже принято.

Например:

«Как обстоит дело со сроками...», «Выиграю ли я в этом случае...»

Об окончании общения говорят такие виды поведения:

1. Пребывавший в расслабленном состоянии собеседник наклоняется вперед с выражением либо заинтересованности, либо незаинтересованности, разводит или сжимает руки.
2. Проявляет знаки общей дружеской реакции, одобрения.
3. Собеседник снова просматривает документы по обсуждаемому вопросу или переспрашивает о фактах.
4. Изменяется темп высказывания собеседника и степень участия в разговоре.

Если замечаете, что собеседник демонстрирует неуверенность и колебания (например, морщит лоб и т. п.), постарайтесь «вытянуть» из него оставшиеся сомнения и возражения с помощью различных приемов-техник. На этот случай всегда держите про запас сильный аргумент, который может в решительный момент склонить чашу весов в вашу пользу, попробуйте еще раз обратиться к фактам.

Не отступайте, пока собеседник несколько раз отчетливо не повторит «Нет», испробуйте все возможности. На случай «отступления» обдумайте запасные варианты, постарайтесь «навести мосты» для следующей встречи.

Не держитесь напряженно, а главное – не демонстрируйте собственной неуверенности, иначе собеседник непременно начнет колебаться. Избегайте преждевременных выводов, основанных на поверхностном впечатлении об одной-двух чертах личности.

Оцените «плюсы», сопоставьте их с «минусами» и определите возможность устранения недостатков или компенсации. В конце беседы необходимо сделать резюме, сформулировать основные выводы, итоги. В заключение обобщите ваши важнейшие соглашения. Достигнув цели, попрощайтесь с собеседником, скажите ему, что он будет доволен своим выбором. В любом случае будьте вежливы, постарайтесь остаться в добрых отношениях со своим партнером.

Итак, общение завершено и решение принято. Но нередко случается так, что даже хорошие решения не реализуются полностью и с ожидаемым эффектом. Чаще всего это происходит по той

причине, что, принимая соответствующее решение, оппоненты не продумывают до конца условия наиболее успешной его реализации.

Поэтому, принимая деловые решения, одновременно необходимо обговорить ряд важных вопросов.

1. В какие сроки должно быть реализовано принятое решение?
2. Каковы основные условия успешного выполнения данного решения?
3. Кто персонально отвечает за выполнение данного решения?
4. По каким критериям и признакам можно будет судить о том, что данное решение действительно полностью выполнено?
5. Кто, когда и как должен будет дать оценку реализации принятого решения?
6. Какие конкретные шаги могут быть предприняты в том, что будет выполнено в нужные сроки и с заданным качеством?

Это шаги, направленные на коррекцию самого решения, процедуры или условий его выполнения таким образом, чтобы добиться в конечном счете желаемого результата.

План

1. Введение.

- 1) Приветствие (5 мин.).
- 2) Сбор обратной связи и пожеланий участников (5 мин.).

2. Основная часть.

1) Беседа «Принятие решений в общении и завершение общения в процессе самопрезентации» (25 мин.).

- 2) Упражнение «Непрошенный гость» (20 мин.).
- 3) Упражнение «Завершить общение» (20 мин.).

3. Заключение.

- 1) Завершение занятия (5 мин.).
- 2) Обратная связь и пожелания участников (5 мин.).
- 3) План следующего занятия (3 мин.).
- 4) Прощание (2 мин.).

1. Введение.

1) Приветствие

*Время: 5 мин.*

2) Сбор обратной связи и пожеланий участников

*Время: 5 мин.*

2. Основная часть.

1) Беседа «Принятие решений в общении и завершение общения в процессе самопрезентации»

*Время: 25 мин.*

Беседа проводится ведущим в свободной форме. В ходе обсуждения ведущий использует материал, представленный в теоретических основаниях к занятию (см. Теоретические основания).

2) Упражнение «Непрошенный гость»

*Время: 20 мин.*

*Цель:* раскрыть умения завершения контакта в процессе общения.

Группа делится на пары или небольшие подгруппы. Перед всеми стоит одна задача – успешно выйти из сложившейся довольно сложной ситуации. Ситуация такова: Представьте себе, что вы опаздываете на очень важную встречу, а к вам неожиданно приходит очень значимый для вас человек, которого вы никак не ожидали увидеть сейчас. Причем от этого человека зависит решение очень важного вопроса (проблемы), и вы собирались вскоре обратиться к нему. Что делать? Вам необходимо быть на встрече, а отменить ее нет никаких возможностей. Потерять расположение непрошеного гостя вы также не можете.

Ваша задача: найти способы корректного завершения встречи в кратчайшие сроки, чтобы при этом и волки были сыты, и овцы целы.

В процессе обсуждения необходимо обратить внимание на чувства и ощущения, которые возникли у обоих участников прерванного общения. Выяснить, удалось ли создать предпосылки следующим конструктивным и продуктивным встречам? Удалось ли сохранить хорошие взаимоотношения? Может ли дать какие-либо советы, высказать пожелания нежданному гостю к своему оппоненту?

### 3) Упражнение «Завершить общение»

*Время: 20 мин.*

*Цель:* совершенствование приемов завершения беседы.

Группа делится на подгруппы (по 3-4 человека). Перед каждой подгруппой стоит задача: закончить общение в следующих ситуациях:

1. Разговор зашел в тупик, решение так и не принято, лимит времени, отведенный на беседу, исчерпан (варианты: к данному вопросу придется вернуться; эта встреча может быть последней).

2. Уже все решено, сказано, но никак не удается расстаться с собеседником.

3. Решить проблему собеседника нет никакой возможности, но он продолжает настаивать и упрашивать вас: «Давайте еще подумаем...».

Данные ситуации можно инсценировать. Ситуации могут быть предложены самими участниками тренинга. Данное упражнение можно провести в виде соревнования между подгруппами: одна задает ситуацию, другая ее решает.

### 3. Заключение.

#### 1) Завершение занятия

*Время: 5 мин.*

Сегодня мы с вами:

– совершенствовали умения принятия решения в общении и приемы завершения общения в процессе самопрезентации.

#### 2) Обратная связь и пожелания участников

*Время: 5 мин.*

#### 4) План следующего занятия

*Время: 3 мин.*

На следующем занятии мы рассмотрим:

- умения эффективного взаимодействия с аудиторией в процессе самопрезентации;
- умения самораскрытия в процессе самопрезентации.

#### 5) Прощание

*Время: 2 мин.*

Прощаться мы будем с помощью нашего ритуала.

### ***Занятие 6. Качества и способности, необходимые в самопрезентации педагога***

*Цель занятия*

– совершенствовать умения эффективного взаимодействия с аудиторией в процессе самопрезентации

*Продолжительность занятия:* 90 мин.

### **Теоретические основания**

Давно стало привычным выражение «сила слова», известны поэтические строки В. Шефнера: «Словом можно убить, словом можно спасти, словом можно полки за собой повести».

Перед людьми, которые хотят совершенствоваться в ораторском искусстве, обычно встают вопросы: «А получится ли?», «Что нужно для этого?», «Быть может, необходим особый ораторский

талант?». Обычно в таких случаях успокаивают известными словами Цицерона: «Поэтами рождаются, ораторами становятся».

Для успешного взаимодействия с аудиторией необходимы и специальные способности:

- наблюдательность, которая позволяет правильно и полно принимать окружающую действительность, события, факты, выделять в них главное; помогает правильно оценить состояние аудитории и, следовательно, адекватно реагировать на нее;

- развитое мышление, которое позволяет выступающему логически мыслить, что дает возможность анализировать информацию, проникать в сущность явлений, глубоко, целенаправленно и последовательно излагать тему;

- самостоятельность ума – необходимое качество выступающего, которое дает возможность критически относиться к различным источникам информации, выносить свои суждения и оценки на суд аудитории, что всегда вызывает уважение;

- творческое воображение, которое помогает выступающему погрузиться в ситуацию, о которой он повествует, наглядно и образно рассказать о ней;

- способность к сильным эмоциональным переживаниям, которое проявляется в увлеченности темой, экспрессивности изложения, что положительно воздействует на слушателей;

- речевые способности – культура речи выступающего, его умение доносить свои мысли ясно, живо, впечатляюще.

Способности – необходимое, но недостаточное условие эффективного взаимодействия с аудиторией. В человеке, который берёт слово, чтобы влиять на других, хотят видеть Личность. Собственно, только Личность и может влиять на других!

Выступлению предшествует большая предварительная работа. Кроме непосредственной подготовки к выступлению, нужна общая подготовленность, широта кругозора, эрудиция. При подготовке выступающему необходимо знание основ диалектической и формальной логики, чтобы выступление было глубоким по содержанию, логически выстроенным и обоснованным.

Существуют и риторические законы, следование которым является неременным условием успеха любого выступления:

- закон гармонизирующего диалога – отношение к речи как к диалогу, в ходе которого рождается общее видение проблемы;

- закон продвижения и ориентации адресата – такая логическая организация речи, которая помогает слушателям понять основную идею выступления;

- закон эмоциональности речи – проявление заинтересованного отношения выступающего к предмету;

- закон удовольствия – способ изложения, который доставляет эстетическое удовольствие слушателю.

Хорошая подготовка к выступлению избавляет от многих проблем. Подготовка к выступлению начинается с определения и уточнения темы. Любая тема является частью большей проблемы и представляет собой одну из ее сторон. Выбирая тему выступления, следует руководствоваться ответами на вопросы:

1. Вы осведомлены в этом вопросе намного лучше, чем слушатели?

2. То, о чем вы собираетесь говорить, может вызвать их интерес у аудитории?

3. Это актуально, значимо для слушателей?

Удачный выбор темы во многом предопределяет успех выступления.

Чтобы выступление достигло цели, задайте себе три вопроса:

1. Кому я буду говорить?

2. Для чего?

3. Что должны уяснить слушатели?

Предварительная информация о слушателях – одна из гарантий успеха. Найти то, что нужно данным слушателям, непросто. Назначение выступления в том, чтобы удовлетворить актуальные потребности слушателей и доставить им удовольствие.

В зависимости от отношения слушателей к вопросу определяем цель выступления:

- проинформировать;

- объяснить;

- заинтересовать;

- убедить;

- переубедить

- побудить к действию;

- воодушевить и т. д.

Обычно выступление преследует одну главную цель, а остальные ей подчинены.

## План

## 1. Введение.

- 1) Приветствие (5 мин.).
- 2) Сбор обратной связи и пожеланий участников (5 мин.).

## 2. Основная часть.

- 1) Беседа «Умения эффективного взаимодействия с аудиторией» (15 мин.).
- 2) Упражнение «Мой голос» (10 мин.).
- 3) Упражнение «Хамелеон» (10 мин.).
- 4) Упражнение «Выдумщик» (15 мин.).
- 5) Упражнение «Хвастовство» (15 мин.).

## 3. Заключение.

- 1) Завершение занятия (5 мин.).
- 2) Обратная связь и пожелания участников (5 мин.).
- 3) План следующего занятия (3 мин.).
- 4) Прощание (2 мин.).

## 1. Введение.

## 1) Приветствие

*Время: 5 мин.*

## 2) Сбор обратной связи и пожеланий участников

*Время: 5 мин.*

## 2. Основная часть.

## 1) Беседа «Умения эффективного взаимодействия с аудиторией».

*Время: 20 мин.*

Беседа проводится ведущим в свободной форме. В ходе обсуждения ведущий использует материал, представленный в теоретических основаниях к занятию (см. Теоретические основания).

## 2. Упражнение «Мой голос»

*Время: 10 мин.*

*Цель:* раскрыть умение привлекать внимание слушателей только голосом.

Ведущий предлагает текст, который надо произнести перед слушателями, привлекая их внимание только голосовыми средствами.

## 3) Упражнение «Хамелеон»

*Время: 10 мин*

*Цель:* раскрыть умения ведения полемики в процессе общения.

Студентам предлагается подготовить любой текст (каждому – свой), чтобы затем в течение 2-3 минут изложить его в «хвалебном», «положительном» ключе, широко используя образную и эмоционально окрашенную лексику. Группа разбивается на пары и начинает работать, каждый из участников убеждает своего собеседника, который заранее не знал, о чем будет идти речь. Все в группе работают одновременно, не обращая внимания на разговоры окружающих. После завершения речи партнер начинает излагать вам то, что услышал от вас, но исключительно в «отрицательном» форме, пытаясь убедить вас в совершенно обратном. Затем вы меняетесь ролями, и ваш партнер начинает излагать вам тот материал, который он приготовил, а вы – опровергать его. По завершении упражнения группа обсуждает вопросы.

## 4) Упражнение «Выдумщик»

*Время: 15 мин.*

*Цель:* совершенствование умения красноречия, находчивости, воображения в ходе общения.

Ведущий предлагает для данных ниже вставок нарастить текст, который составит со вставкой органическое целое. Убедительно произнесите этот текст, не затягивая своего выступления более чем на одну минуту.

- 1) – Доктор, помогите мне, пожалуйста, у меня так болит правое колено!

– А сколько вам лет?

– Восемьдесят.

– Так чего же вы хотите, дорогой?

– Да ведь левому колену тоже восемьдесят лет, но оно не болит!

2) Ты все пела, это дело, так поди же, попляши!

3) Рожденный ползать летать не может.

4) Папа, моя девушка сказала, что она не выйдет за меня замуж, если у меня не будет «Фольксвагена» и двухэтажной дачи!

– Ну ладно, ты можешь продать свой «Роллс-ройс» и купить парочку «Фольксвагенов», но неужели мы должны сносить третий этаж нашей виллы из-за какой-то вертихвостки!?

5) Ум хорошо, а два лучше.

6) У соседки в авоське картошка всегда крупнее!

5) Упражнение «Хвастовство»

*Время 15 мин.*

*Цель:* отработка умений самораскрытия в ходе взаимодействия с аудиторией в процессе самопрезентации.

Группа сидит в кругу. Каждый участник получает задание (время на подготовку 2-3 минуты). Нужно похвастаться перед группой каким-либо своим качеством, умением, способностью, рассказать о своих сильных сторонах, о том, что любите и цените в себе. На выступление отводится 1-2 минуты.

По завершении всех выступлений группа обсуждает ощущения, возникшие в процессе выполнения упражнения.

3. Заключение.

1) Завершение занятия

*Время: 5 мин.*

Сегодня мы с вами достигли следующих результатов:

– раскрыли умения эффективного взаимодействия с аудиторией;

– совершенствовали умения самораскрытия в ходе взаимодействия с аудиторией в процессе самопрезентации.

2) Обратная связь и пожелания участников.

*Время: 5 мин.*

4) План следующего занятия.

*Время: 3 мин.*

На следующем занятии мы рассмотрим:

– качества и способности, необходимые в самопрезентации;

– механизмы влияния на другого человека в процессе самопрезентации.

5) Прощание.

*Время: 2 мин*

Прощаться мы будем с помощью нашего ритуала.

### ***Занятие 7. Завершение самопрезентации педагога в ходе взаимодействия с обучающимися***

Цели занятия

– раскрыть и совершенствовать качества и способности, необходимые в самопрезентации.

*Продолжительность занятия:* 90 мин.

### **Теоретические основания**

Создание или сохранение наиболее выгодного с точки зрения воздействия образа может быть сознательным или неосознанным. При сознательном создании образа в ходе самопрезентации человек,

непрерывно контролируя свое поведение и отмечая, как реагируют другие, корректирует свой образ, пытается управлять впечатлением, которое производит на собеседника. При неосознанном создании образа в ходе самопрезентации человек теряет возможность контроля по производимому впечатлению на собеседника.

Существуют две стратегии самопрезентации: «ублажающая» и «самоконструирующая».

«Ублажающая» стратегия управляется правилами, принятыми в данной аудитории, и направлена на то, чтобы выставить себя в благоприятном свете и получить «вознаграждение».

«Самоконструирующая» стратегия направлена на поддержание и укрепление «идеального Я», то есть вытекает из желания произвести впечатление на других теми качествами, которые входят в «идеальное Я» человека.

В стратегиях самопрезентации наблюдается эффект «фасада» – полупроизвольной тенденции подчеркивать в себе социально желаемые качества Я-образа.

Эффективная самопрезентация заключается в способности сконцентрировать внимание окружающих на своих несомненных достоинствах и закамouflировать недостатки. Такая самопрезентация тесно связана с умением ведения психологической инициативы в процессе общения, проявлением остроумия, проявлением выразительности и артистизма, с умением индивидуализировать свой образ и представлять лучшие качества и т.д.

Результативность самопрезентации во многом зависит от учета механизмов межличностного восприятия.

Психологической сущностью межличностного восприятия является формирование образа человека, с которым предстоит общение или совместная деятельность. При этом основной задачей является выявление признаков, на основании которых строится образ другого человека, адекватно отражающий некоторые его характерологические особенности и эмоциональные состояния, важные для данной ситуации. Этот образ и помогает прогнозировать поведение и последовательность действий данного человека. Но необходимо иметь в виду, что психологические механизмы восприятия людей ранее неизвестных и знакомых различны.

При восприятии новых для себя людей формируется первое впечатление, в котором главное внимание уделяется особенностям внешности, позволяющие в общем оценить образ человека, понять, как целесообразно вести себя по отношению к нему.

При формировании первого впечатления люди обращают внимание на наружность (физическая привлекательность, рост, волосы, телосложение), одежду (стиль одежды, соответствие ситуации, опрятность), осанку; поведение, манеру общения; предполагаемые качества личности, выявленные на этой основе. На построение образа влияет также и то, что у любого человека под воздействием его социального окружения и профессиональной деятельности формируются некие эталоны – стереотипы других людей. Выделяются три основных класса эталонов-стереотипов: антропологические, эмоционально-эстетические и социальные. Антропологические связаны с внешним обликом человека, социальные – с его статусом, родом деятельности, эмоционально-эстетические – с манерой поведения, общения.

Большое значение имеет и психологическая установка на восприятие человека. Если человека до вашей встречи с ним охарактеризовали как порядочного, умного, то, вероятнее всего, первое впечатление будет примерно таким же. При формировании первого впечатления почти всегда присутствует феномен проецирования, т.е. приписывания своих эмоций и состояний другой личности. Приписываются также и некоторые свои личностные качества: так, уверенные в себе люди чаще, чем неуверенные, оценивают других как доброжелательных и расположенных к ним. Образ партнера, создаваемый при знакомстве, необходим для того, чтобы правильно и эффективно строить общение. Поэтому первое впечатление формируется всегда как при специальном намерении, так и без него.

## План

### 1. Введение.

- 1) Приветствие (5 мин.).
  - 2) Сбор обратной связи и пожеланий участников (5 мин.).
- ### 2. Основная часть.
- 1) Беседа «Качества и способности, необходимые в самопрезентации» (15 мин.).
  - 2) Упражнение «Сильные стороны» (10 мин.).
  - 3) Упражнение «Оратор» (15 мин.).
  - 4) Упражнение «Кинопроба» (10 мин.).
  - 5) Упражнение «Техника интонирования» (15 мин.).

## 3. Заключение.

- 1) Завершение занятия (5 мин.).
- 2) Обратная связь и пожелания участников (5 мин.).
- 3) План следующего занятия (3 мин.).
- 4) Прощание (2 мин.).

## 1. Введение.

## 1) Приветствие

*Время: 5 мин.*

## 2) Сбор обратной связи и пожеланий участников

*Время: 5 мин.*

## 2. Основная часть.

## 1) Беседа «Качества и способности, необходимые в самопрезентации»

*Время: 15 мин.*

Беседа проводится ведущим в свободной форме. В ходе обсуждения ведущий использует материал, представленный в теоретических основаниях к занятию (см. Теоретические основания).

## 2) Упражнение «Сильные стороны»

*Время: 10 мин.*

*Цель:* анализ своих сильных и слабых сторон, осознание их влияния на процесс самопрезентации.

Материал: бумага, ручка.

Ведущий: «Нужно стремиться к тому, чтобы не было необходимости каждую минуту контролировать ситуацию и думать о том, как выглядишь в глазах других. Надо стараться быть естественным, честным перед слушателями, таким, какой ты есть на самом деле. Но для этого каждому из нас необходимо развивать в себе такие качества, которые, являясь неотъемлемыми чертами нашей личности, будут положительно влиять на формирование успешной самопрезентации».

Каждому участнику на основе результатов самодиагностики необходимо оценить качества и способности своей личности по степени уровня развития (низкий, средний, высокий).

Вопросы для обсуждения:

1. Какие сильные стороны в своей личности вы смогли выделить?
2. Кому было трудно это сделать?

## 3) Упражнение «Оратор»

*Время: 15 мин.*

*Цель:* раскрывать чувство времени в процессе самопрезентации.

Каждый студент выходит к столу и делает устное сообщение на любую тему, можно, например, рассказать о себе, своем ребенке, городе, в котором он живет, и о другом. Главная задача – уложиться как можно точнее в заданное время, разумеется, не глядя на часы.

Можно задавать любое время от трех до шести минут, а если группа маленькая – то и больше.

## 4) Упражнение «Кинопроба»

*Время: 10 мин.*

*Цель:* раскрывать позитивное восприятия себя, на основе осознания особенностей принятия и восприятия себя другими в процессе самопрезентации.

Участникам необходимо:

1. Перечислить пять моментов своей жизни, которыми они гордятся.
2. Выбрать в своем списке одно достижение, которым они гордятся больше всего.
3. Встать и произнести, обращаясь ко всем: «Я не хочу хвастаться, но...», дополнить фразу словами о своем достижении.

Вопросы для обсуждения:

1. Что вы чувствовали, делаясь своими достижениями?
2. Как вам кажется, в момент вашего выступления другие испытывали то же, что и вы? Почему?

## 5) Упражнение «Техника интонирования»

*Время: 15 мин.*

*Цель:* раскрыть интонационные умения в общении.

Ведущий дает различные фразы и ставит задачу произнести их с различными оттенками в зависимости от ситуации (наподобие «Как лучше сделать это?», «Все идите сюда!», «Выполнили вы мою просьбу?», «Прошу внимательно отнестись к моей просьбе», «Да», «Будьте добры», и т. п.).

Затем участники должны по-разному прочитать часть какого-нибудь рассказа, взятого из художественной литературы или составленного самостоятельно. Необходимо найти не только нужные интонации, но и мимику – пантомимическое интонирование, правильное положение тела (необходимо следить за мышечной свободой и снимать излишнее мышечное напряжение). Важно найти пути приспособления в самых неожиданных ситуациях (вы входите в комнату, где много людей, – раздается смех).

3. Заключение.

1) Завершение занятия

*Время: 5 мин.*

Сегодня мы с вами достигли следующих результатов:

- совершенствовали качества и способности, необходимые в процессе самопрезентации;
- раскрыли механизмы влияния на другого человека в процессе самопрезентации.

2) Обратная связь и пожелания участников.

*Время: 5 мин.*

4) План следующего занятия.

*Время: 3 мин.*

На следующем занятии нам предстоит познакомиться со следующим блоком тренинга «Конструирование внутренней позиции в самопрезентации». И первое занятие у нас пройдет по теме «Приоритеты и ценности в самопрезентации».

На занятии мы с вами рассмотрим следующие компоненты:

- приоритеты и ценности в самопрезентации;
- значимость индивидуальности в самопрезентации.

5) Прощание.

*Время: 2 мин.*

Прощаться мы будем с помощью нашего ритуала.

### ***Раздел 3. Конструирование внутренней позиции в самопрезентации – ценностно-смысловой компонент культуры самопрезентации***

#### ***Занятие 1. Приоритеты и ценности в самопрезентации***

*Цель занятия*

- способствовать определению приоритетов и ценностей в самопрезентации.

*Продолжительность занятия: 90 мин.*

План

1. Введение.

- 1) Приветствие (5 мин.).
- 2) Сбор обратной связи и пожеланий участников (5 мин.).
2. Основная часть.
  - 1) Упражнение «Грецкий орех» (10 мин.).
  - 2) Упражнение «Три цвета личности» (15 мин.).
  - 3) Упражнение «Мне важнее» (10 мин.).
  - 4) Упражнение «Приоритеты и ценности» (15 мин.).
  - 5) Упражнение «Ценности и самопрезентация» (15 мин.).

## 3. Заключение.

- 1) Завершение занятия (5 мин.).
- 2) Обратная связь и пожелания участников (5 мин.).
- 4) План следующего занятия (3 мин.).
- 5) Прощание (2 мин.).

## 1. Введение.

## 1) Приветствие

Время: 5 мин.

## 2) Сбор обратной связи и пожеланий участников

Время: 5 мин.

## 2. Основная часть.

## 1) Упражнение «Грецкий орех»

*Время: 10 мин.*

*Цель:* раскрыть особенности личности каждого участника тренинга.

Для проведения этого упражнения необходим мешочек с грецкими орехами (орехи – по числу участников). Ведущий высыпает орехи в центре круга и просит каждого взять себе один. Некоторое время участникам предлагается внимательно рассматривать свой орешек, изучать его структуру, особенности строения, постараться запомнить все его индивидуальные черточки. Затем орехи складываются обратно в мешок, перемешиваются и снова высыпаются в центре круга. Задача каждого участника – найти свой орех.

Как правило, свой узнается с первого взгляда. После того как все орехи нашли своих владельцев, ведущий приступает к обсуждению. Интересно узнать, как каждый свой орех запомнил и какой стратегией пользовался, чтобы потом его найти (запомнил его особенности или просто ждал, пока все разберут свои орехи, а в конце останется нужный). Кажется, что все орехи очень похожи, но если потратить время, чтобы присмотреться внимательней, то можно заметить, что они очень разные, и почти невозможно перепутать свой орех с другими. Так и люди: все очень разные, запоминающиеся, у каждого свои индивидуальные черточки, «неровности», своя красота и привлекательность. Нужно только ее почувствовать и понять.

Орешки можно подарить участникам тренинга на память.

## 2) Упражнение «Три цвета личности»

*Время: 10 мин.*

*Цель:* осознание каждым участником своей индивидуальности и чувства коллективизма.

Каждый участник получает три небольших листочка разного цвета. Ведущий объясняет значение каждого цвета. Например: зеленый – «как все»; синий – «как некоторые», розовый – «как никто другой». Каждому участнику предлагается на листочках соответствующего цвета сделать запись про себя, про собственные свойства и черты. При этом на листочке «как все» должно быть записано качество, реально присущее данному человеку и объединяющее его (как ему кажется) со всеми другими участниками группы. На листочке «как некоторые» – качество (свойство характера или особенность поведения (стиля жизни и т. д.)), роднящее его с некоторыми, но не со всеми членами группы. Последний листочек должен содержать указания на уникальные черты данного участника, которые либо вообще несвойственны остальным, либо значительно сильнее у него выражены.

После заполнения листочков всеми участниками ведущий просит всех взять в руки тот, на котором записаны черты «как все». Задача участников – в свободном режиме пообщаться со всеми членами группы, выяснив, действительно ли они обладают такой же особенностью. На общение дается 2-3 минуты, затем организуется общее обсуждение. Таким же способом ведущий просит обсудить содержание листочков «как некоторые». Каждый должен убедиться в том, что в группе есть люди, обладающие подобными особенностями, с одной стороны, и что эти свойства присущи не всем – с другой. Если условия не выполнены, нужно написать другое качество и также подвергнуть его проверке.

С листочками «как никто больше» работа организуется непосредственно в кругу: каждый участник озвучивает качество, которое он считает своим, неповторимым в данной группе. Группа либо соглашается с ним, либо помогает найти другое, действительно уникальное качество.

Упражнение позволяет участникам увидеть коллектив как некоторое «единство непохожих», помогает каждому обрести поддержку и в то же время подчеркнуть свою индивидуальность.

### 3) Упражнение «Мне важнее...»

*Время: 10 мин.*

*Цель:* раскрытие умения видеть ценность из ситуации, объяснять ее окружающим людям своими словами.

Упражнение предваряет небольшой монолог ведущего о ценностях. В каждой ситуации, которая разворачивается в общении, содержится некоторая ценность. В конфликтных ситуациях чаще всего можно говорить об ущемленной ценности, в доверительных отношениях – о реализующихся ценностях. Человеку очень важно уметь вычленять из самопрезентации то, что он сам считает важным и ценным.

Для проведения этого упражнения могут быть использованы цитаты, афоризмы, сказки или притчи. Работа может быть организована одним из двух способов. Первый вариант: каждый участник получает набор цитат (афоризмов или притч) и выбирает из них одну-две, содержащие наиболее значимые для него ценности. Затем он пытается донести содержание этих ценностей до других. Второй вариант: каждый участник получает карточку, на которой напечатан текст афоризма или притчи. Его задача – вычленив содержащиеся в тексте ценности и донести их суть до других участников.

Затем ведущий предлагает перенести данный прием работы с текстом на реальные ситуации. Он просит одного из участников привести в качестве примера некоторую значимую ситуацию из жизнедеятельности. Затем в совместном обсуждении участники формулируют ценности, содержащиеся в этой ситуации, а озвучивший ее участник выбирает ту ценность, которая была самой важной именно для него. Можно также обсудить, насколько действия человека соответствовали ценностному содержанию ситуации.

Вслед за этим участники делятся на пары и осуществляют подобную работу в парах, разбирая две воспитательные ситуации и содержащиеся в них ценности.

### 4) Упражнение «Ценности и приоритеты»

*Время: 15 мин.*

*Цель:* определение основных ценностей и приоритетов каждого участника в самопрезентации.

Ведущий раздает участникам заранее приготовленные 10 листочков для записей и просит участников написать 10 своих жизненных ценностей – то, на чем основана вся их жизнь. После этого участники получают задачу расставить приоритеты в полученных ценностях по степени важности в их жизни.

После того как эти два процесса выполнены, ведущий просит разделить на пары. В паре работа происходит следующим образом. Первый участник раскладывает свои жизненные ценности согласно расставленным приоритетам. Второй участник задает ему вопрос, указывая на ценность под номером один: «Готов ли ты это иметь, но не иметь ценность под номером два? Например, готов ли ты иметь здоровье (1-я ценность), но не иметь достаток (2-я ценность)?»

Если ответ – да, то все остается как есть, если ответ – нет, то ценности меняются местами. И вопрос задается снова и т. д. В итоге на все вопросы должен быть положительный ответ.

Затем участники меняются местами и процесс повторяется.

Вопросы для обсуждения:

1. Что было трудным в выполнении этого задания?
2. От каких ценностей вам было трудно отказаться? Почему?

### 5) Упражнение «Ценности и самопрезентация»

*Время: 15 мин.*

*Цель:* раскрыть влияние ценностей на действия, мысли, оценки, ощущения, убеждения и принятие решений в процессе самопрезентации.

Ведущий раздает список ценностей и просит, чтобы каждый из участников, используя оценки от 1 до 3, указал, какие из этих ценностей являются важными для построения самопрезентации. Участник ставит соответствующую цифру напротив каждого определения ценности в зависимости от важности: 3 – рядом с наиболее важной; 2 – напротив важной частично; 1 – напротив наименее важной.

Когда это задание будет выполнено, ведущий читает различные определения ценностей, а участники независимо от предыдущих оценок делают пометки, квалифицируя их.

Буквой «Д», если считают, что данная ценность служит для улучшения деятельности, для лучшего выполнения различных действий.

Буквой «Ч», если считают, что она возбуждает радостные эмоции, чувства.

Буквой «М», если, по их мнению, это связано прежде всего с вещами, предметами.  
 Буквой «Л», если они полагают, что эта ценность относится прежде всего к людям.  
 Буквой «С», если считают, что это связано прежде всего со знаками и символами.  
 Буквой «Е», если считают, что это касается природы, естества.  
 Буквой «Я», если думают, что это оказывает большое влияние на них самих.  
 Буквой «В», если это относится к настоящему времени.  
 Буквой «Б», если считают, что это будет важно в будущем.  
 Буквой «П», если это относится к прошлому.

Примечание: Каждая ценность может набрать разное количество знаков.

Участники подсчитывают, сколько знаков поставлено около каждой ценности. Сравнивают ценности по количеству знаков и их содержанию. Пытаются понять, какие ценности носят более универсальный характер. Проверяют, те ли это ценности, которые получили наибольшее количество очков в первом задании.

Список ценностей: здоровье, юмор, хорошая работа, богатство, хорошие друзья, дружба, уважение к другим, веселый характер, вера в Бога, справедливость, любовь, деньги, забота о других, порядок, трудолюбие, пунктуальность, ответственность.

Вопросы для обсуждения:

1. Чтобы вы поменяли в своих списках?
2. Поменяли бы вы общий список?

3. Заключение.

1) Завершение занятия

*Время: 5 мин.*

Сегодня мы с вами достигли следующих результатов:

- рассмотрели приоритеты и ценности в самопрезентации;
- осознали свою индивидуальность в самопрезентации;
- определили основные ценности каждого участника в процессе самопрезентации.

2) Обратная связь и пожелания участников.

*Время: 5 мин.*

4) План следующего занятия.

*Время: 3 мин.*

На следующем занятии мы рассмотрим:

- мотивы и потребности в самопрезентации.

5) Прощание.

*Время: 2 мин.*

Прощаться мы будем с помощью нашего ритуала.

## ***Занятие 2. Мотивы и потребности в самопрезентации***

*Цель занятия*

– проанализировать мотивы и потребности, которые способствуют повышению значимости самопрезентации для человека.

*Продолжительность занятия: 90 мин.*

1. Введение.

1) Приветствие (5 мин.).

2) Сбор обратной связи и пожеланий участников (5 мин.).

2. Основная часть.

1) Упражнение «Достижение цели в процессе самопрезентации» (20 мин.).

- 2) Упражнение «Снятие внутренних ограничений» (20 мин.).
- 3) Упражнение «Значимость самопрезентации» (25 мин.).
3. Заключение.
  - 1) Завершение занятия (5 мин.).
  - 2) Обратная связь и пожелания участников (5 мин.).
  - 3) План следующего занятия (3 мин.).
  - 4) Прощание (2 мин.).

#### 1. Введение.

- 1) Приветствие  
*Время: 5 мин.*

- 2) Сбор обратной связи и пожеланий участников  
*Время: 5 мин.*

#### 2. Основная часть.

- 1) Упражнение «Достижение цели» (20 мин.).  
*Время: 20 мин.*

*Цель:* совершенствовать умения грамотно формулировать свои цели для реализации самопрезентации.

Ведущий информирует участников об инструкции: «Для того чтобы достичь цели, необходимо четко ее представлять, понимать к чему идешь. Правильно ставить цели – это то, что необходимо для успешной личности. А чтобы цели были действительно успешными, необходим ряд условий:

- Цель должна быть конкретна, измерима и реальна.
- Разбивайте цели – «слоны» (очень большие и перспективные) на более мелкие и близкие во времени.
- Ставя цели, опирайтесь на имеющийся потенциал, как свой, так и тех, кто готов помочь нам в достижении целей?

После вводной части участникам предлагается представить какую-то свою цель для самопрезентации и шаги, которые необходимо сделать для достижения цели.

Каждый из участников имеет бланк, в котором необходимо заполнить графы:

- Что делать (цель).
- Когда (сроки).
- Что нужно (средства, действия).
- Кто может вам помочь в достижении цели.
- Какие возможны препятствия и как их надо преодолевать.

Например, получить хорошую работу в течение 2018 года мне помогут имеющееся образование, контакты с биржей труда, знакомыми, реальный опыт работы.

Вопросы для обсуждения:

1. Получилось ли заполнить графы?
2. Удалось ли вам достаточно полно сформулировать ответы?

- 2) Упражнение «Снятие внутренних ограничений»  
*Время: 20 мин.*

*Цель:* осознание своих внутренних ограничителей и овладение инструментом пошагового снятия внутренних ограничений для повышения эффективности самопрезентации.

Ведущий информирует участников об инструкции: «Главное в проведении этого упражнения – последовательность, неспешность и деликатность.

На пути достижения целей нам встречаются различные препятствия. Их можно условно поделить на внешние и внутренние. Многие считают, что с внутренними препятствиями (ограничителями) справиться сложнее, чем с внешними. Как мы говорим о внутренних ограничителях? Обычно мы начинаем со слов: «Я не могу...». Сейчас мы попробуем по шагам преодолеть некоторые наши внутренние ограничения. Возьмите чистый лист и пять раз напишите фразу «Я не могу...», оставляя свободное место, чтобы ее закончить.

Завершите незаконченные предложения, т.е. продолжите фразу и напишите, что вы НЕ можете делать (сделать). Я дам вам на это время. У всех готово? Кто может прочитать некоторые свои фразы вслух для всех?

Теперь во всех свои фразах зачеркните слово «могу», а вместо этого напишите сверху слово «ХОЧУ». Что у вас получилось? Прочитайте все фразы с новыми словами. Я хочу попросить тех же участников снова прочитать вслух уже исправленные фразы.

Следующий шаг. Везде зачеркните частицу «НЕ». Прочитайте, что у вас получилось. Сейчас вы должны задать себе очень важный вопрос: «Вы действительно этого хотите?» Прочитайте еще раз свои фразы и сделайте ударение на слове «хочу».

И наконец, завершающий шаг. Допишите после слова «хочу» словосочетание «И ЛЕГКО МОГУ». У вас получится «Я хочу и легко могу...» - и далее по вашему тексту. Теперь давайте произнесем наши новые фразы вслух.

Я хочу снова попросить сделать это первыми тех, кто уже говорил».

### 3) Упражнение «Значимость самопрезентации»

*Время: 25 мин.*

*Цель:* совершенствование умений ставить цели и планировать их достижение в процессе самопрезентации.

Ведущий информирует участников об инструкции: «В нашей жизни зачастую чтобы получить желаемое, необходимо ставить цели, уметь их упорядочить, оценить степень их значимости, спланировать нужные действия и понять, какие личностные ресурсы для этого нужны. Возьмите листок бумаги, разбейте его на 4 колонки и озаглавьте их: «Мои цели», «Их значимость для меня», «Мои действия», «Мои ресурсы». Последовательно заполните колонки, начните с первой и запишите, чего вы хотите именно сейчас, в течение недели, месяца, полугода, года. Наметьте и более далекие цели, например, чего бы вы хотели достичь через 5, 10 лет. Во второй колонке оцените список ваших целей по степени значимости их для вас, используя шкалу от 10 (наиболее значимые) до 1 (наименее значимые). В третьей колонке обозначьте те действия, которые необходимо выполнить для реализации каждой цели. В четвертую колонку необходимо записать ваши личностные качества, способности, те ресурсы, которые вам необходимы для достижения намеченного».

Далее организуется работа в парах, где участники группы помогают друг другу осознать и принять самую важную цель. Итогом работы должно стать формулирование утверждения о самой важной цели. Утверждение – это краткое заявление, чего хочет человек. Чтобы быть эффективным, утверждение должно быть конкретным, кратким, сформулированным позитивно, включать собственные действия, качества, необходимые изменения в вас самих, а не в других людях; написано в настоящем времени как реально существующее.

Затем в кругу каждый рассказывает о своей самой важной цели.

### 3. Заключение.

#### 1) Завершение занятия

*Время: 5 мин.*

Сегодня мы с вами достигли следующих результатов:

– рассмотрели и совершенствовали мотивы и потребности, которые способствуют повышению значимости самопрезентации в деятельности человека.

#### 2) Обратная связь и пожелания участников.

*Время: 5 мин.*

#### 4) План следующего занятия.

*Время: 3 мин.*

На следующем занятии мы рассмотрим:

– составляющие, которые способствуют конструированию содержания и результата самопрезентации.

#### 5) Прощание.

*Время: 2 мин.*

Прощаться мы будем с помощью нашего ритуала.

### **Занятие 3. Содержание и результат самопрезентации**

*Цель занятия*

– раскрыть и отработать способы предъявления, которые влияют на содержание и результат самопрезентации.

*Продолжительность занятия: 90 мин.*

План

1. Введение.

1) Приветствие (5 мин.).

2) Сбор обратной связи и пожеланий участников (5 мин.).

2. Основная часть.

1) Упражнение «Стиль самопрезентации» (30 мин.).

2) Упражнение «Модель самовыражения в общении» (35 мин.).

3. Заключение.

1) Завершение занятия (5 мин.).

2) Обратная связь и пожелания участников (5 мин.).

3) План следующего занятия (3 мин.).

4) Прощание (2 мин.).

1. Введение.

1) Приветствие

*Время: 5 мин.*

2) Сбор обратной связи и пожеланий участников

*Время: 5 мин.*

2. Основная часть.

1) Упражнение «Стиль самопредъявления»

*Время: 30 мин.*

*Цель:* раскрытие стиля предъявления в процессе самопрезентации.

*Материалы:* карточки с заданиями.

Во время общей дискуссии на заданную тему, например: «Есть ли различия между психикой мужчины и женщины?» или «Зачем личности нужен коллектив?» – каждый участник должен выполнить индивидуальное задание. Оно указано на карточке, которую участники берут по сигналу ведущего со стола перед началом упражнения. Каждый про себя читает это задание и переворачивает карточку так, чтобы окружающие не видели и не знали, какую роль он будет играть. В ходе дискуссии каждый старается как можно точнее выполнить инструкцию, т.е. сыграть доставшуюся роль, а все вместе должны внимательно вслушиваться в роли участников дискуссии с тем, чтобы определить, какую же роль получил тот или иной член группы.

Через 10-15 минут ведущий дает знак закончить дискуссию, и все начинают говорить, как они поняли роли друг друга. Затем каждый вслух читает то задание, которое он старался выполнить.

По завершении работы группа оценивает, как это получилось.

Набор заданий для карточек участников дискуссии:

1. Ты должен внимательно слушать других. Выступить не менее 3 раз, каждую свою реплику начиная с того, что говорил предыдущий участник. При этом спрашивать «Правильно ли я тебя понял(а)?» и вносить необходимые поправки в свои слова.

2. Ты должен как минимум два раза высказаться во время дискуссии. Будешь слушать других только затем, чтобы найти предлог для смены направления разговора и подмены его обсуждением твоего вопроса.

3. Ты будешь активно участвовать в разговоре, всего можешь высказаться не менее 3 раз, чтобы у других создавалось впечатление, что ты очень много знаешь по этому вопросу и много пережил.

4. Ты – ярый спорщик. Ни в чем, ни с кем и никогда не соглашаешься! Упорно отстаиваешь свою позицию во время дискуссии.

5. Тебе не дается никакого задания. Веди себя во время дискуссии так, как обычно ведешь себя во время групповых обсуждений.

6. Ты должен во всем со всеми соглашаться, очень просто и быстро меняя свое мнение.

7. Ты должен как минимум три раза высказаться, всякий раз ты будешь говорить что-то, но твои слова должны быть абсолютно не связаны с тем, что говорили другие. Будешь вести себя так, словно совершенно не слышал того, что говорили до тебя.

8. Твое участие в разговоре должно быть направлено на то, чтобы помогать другим как можно полнее выразить свои мысли, после выступления каждого участника делать небольшое резюме.

9. Твое участие в разговоре должно быть направлено на то чтобы сплотить группу, способствовать взаимопониманию между членами группы.

10. Как минимум 5 раз постарайся вступить в разговор. Будешь слушать других для того, чтобы вынести какие-то оценки и суждения конкретным участникам дискуссии, т.е. всех должен оценить.

11. Ты - очень деловой человек. Весь разговор тебе кажется бесполезным, поэтому ты периодически предлагаешь «подвести черту» и «сделать выводы».

12. «Тебе очень скучно при этом разговоре, так как тема тебя совершенно не волнует».

У одного участника совершенно пустая карточка, он должен вести себя так, как ему хочется.

По завершении проводится обсуждение.

## 2) Упражнение «Модель самовыражения в общении»

*Время: 35 мин.*

*Цель:* осознание и совершенствование моделей самовыражения в общении.

*Материалы:* карточки с моделями самовыражения в общении.

Ведущий информирует участников: «Элементы, составляющие самовыражения личности в общении:

- тело (движения, внешний вид, форма);
- органы восприятия (глаза, уши, нос, рот и кожа);
- способность говорить (интонация, слова);
- интеллект (переживания, знания человека).

Каждый человек, прежде чем вступить в контакт с другим человеком, считывает информацию о своем партнере - зрительную, слуховую, кинестетическую и т.п. Затем происходит когнитивная переработка информации, в результате которой происходит сравнение с собственным предыдущим опытом (родителей, идеалами и т.д.). Полученная информация интерпретируется, и человек приходит к выводу о том, как вести себя с данным партнером.

Разговор людей друг с другом можно выразить в виде несложной схемы:

- вербальное общение = слова;
- невербальное общение = выражение лица, поза тела, мышечный тонус, дыхательный ритм, тон интонации.

Модели самовыражения в общении приобретаются еще в раннем детстве. Ребенок начинает использовать ту или иную модель, когда ищет свой путь в сложном, грозящем опасностями мире».

Для того чтобы осознать собственные ролевые модели самовыражения в общении, ведущий просит участников изобразить описанные модели на карточках в парах. Участникам раздаются карточки. В процессе диалога один из участников изображает модель, представленную на карточке, а другой остается самим собой. Затем участники меняются местами.

По завершении проводится обсуждение.

Модели самовыражения в общении для карточек по (В. Сатир)[65]:

1. Миротворец (заискивающий). Миротворец всегда говорит в заискивающем тоне, пытается угодить, извиняясь, со всеми соглашаясь. Он человек, который всегда говорит «да». Он говорит так, как будто не способен к самостоятельным действиям и ему нужен кто-то, кто его действия одобрит.

2. Обвинитель. Это человек, который всюду находит вину, диктатор. Он – главный и как будто говорит: «Если бы не ты, все было бы хорошо». Физически он находится в напряжении. Его голос – резкий и часто громкий. Обвинитель постоянно указывает на кого-то пальцем и начинает все свои высказывания со слов: «Ты всегда», «Ты никогда». Поза: человек одной рукой держится за талию, другую вытянул вперед с вытянутым указательным пальцем. Его лицо напряжено, губы сжаты, ноздри расширены.

3. Расчётливый (компьютер). Представитель этого типа – очень правильный, уравновешенный, никогда не демонстрирующий своих чувств. Он спокоен, бесстрастен, собран. Его можно сравнить с компьютером или словарем. Его голос монотонный, слова – длинные, носят абстрактный смысл. Поза: человек сидит неподвижно, с вытянутым позвоночником, руки безжизненно и изнуренно сложены на коленях. Его мозг сосредоточен на отборе нужных слов и на том, чтобы не допустить какого-либо движения или проявления чувств.

4. Отвлекающийся (сбитый с толку). Чтобы ни делал этот человек, это неуместно и не связано со словами и поступками окружающих. Он отвечает на заданные вопросы неопределенно. Его внутреннее ощущение – постоянное головокружение. Его голос похож на песню со словарем, но без музыки. Человек ходит безо всякой цели из стороны в сторону, так как он полностью расфокусирован. Этот человек слишком занят процессом артикуляции, движениями тела, рук, ног, при этом говорит невпопад. Не реагирует на вопросы, теряет мысль, затем находит, но уже – другую. Поза тела двигается сразу в нескольких направлениях, колени изогнуты вовнутрь, плечи сторблены. Он размахивает руками в разные стороны.

5. Уравновешенный (гибкий). Преимущество этой модели самовыражения в общении в том, что человек, его проявляющий, может жить как гармоничная личность в мире с сердцем и разумом, с чувствами и телом. Чтобы перейти к этой модели самовыражения, необходимы мужество, храбрость, новые умения и убеждения.

Когда люди набираются смелости и пробуют общаться, барьеры непонимания рушатся. В этой модели слова соответствуют жестам, позе и тону. Взаимоотношения просты, свободны и честны. Эта модель подразумевает ваше право соглашаться, если вы согласны, возражать – если вы несогласны, свободно выражать свои мысли и менять жизненные позиции, потому что вы испытываете в этом потребность.

Быть гибким человеком – значит быть прямым, ответственным, честным, не бояться открыться людям, быть компетентным, творческим, уметь решать проблемы.

### 3. Заключение.

#### 1) Завершение занятия.

*Время: 5 мин.*

Сегодня мы с вами достигли следующего результата:

– рассмотрели способы предъявления, которые влияют на содержание и результат самопрезентации.

#### 2) Обратная связь и пожелания участников.

*Время: 5 мин.*

#### 4) План следующего занятия.

*Время: 3 мин.*

На следующем занятии мы рассмотрим

– принципы и правила конструирования процесса самопрезентации.

#### 5) Прощание.

*Время: 2 мин.*

Прощаться мы будем с помощью нашего ритуала.

### ***Занятие 4. Принципы и правила конструирования процесса самопрезентации.***

#### *Цели занятия*

– совершенствование умений конструирования процесса самопрезентации.

*Продолжительность занятия: 90 мин.*

#### План

##### 1. Введение.

1) Приветствие (5 мин.).

2) Сбор обратной связи и пожеланий участников (5 мин.).

##### 2. Основная часть.

1) Упражнение «Сосредоточение на желаниях» (20 мин.).

2) Упражнение «Подстройка» (25 мин.).

3) Упражнение «Безоценочное общение» (20 мин.).

## 3. Заключение.

- 1) Завершение занятия (5 мин.).
- 2) Обратная связь и пожелания участников (5 мин.).
- 3) План следующего занятия (3 мин.).
- 4) Прощание (2 мин.).

## Цели:

- проанализировать качества, которые способствуют конструированию самопрезентации;
- раскрыть качества, которые способствуют конструированию самопрезентации.

## 1. Введение.

## 1) Приветствие

*Время: 5 мин.*

## 2) Сбор обратной связи и пожеланий участников

*Время: 5 мин.*

## 2. Основная часть.

## 1) Упражнение «Сосредоточение на желаниях».

*Время: 20 мин.*

*Цель:* способствовать осознанию цели самопрезентации и развитию умения рефлексии в процессе самопрезентации.

Ведущий информирует участников: «Ответьте на следующие вопросы (письменно):»

- Чего именно я хочу добиться от самопрезентации?
- Что противоречит моей цели в самопрезентации?
- Каким образом я могу установить контакт с собеседником в самопрезентации и поддерживать его?
- Как организовать общение в самопрезентации?
- Как воспримут это сообщение мои собеседники в ходе самопрезентации?

Этот обыкновенный план можно использовать во время практически всех ваших встреч и разговоров. Планировать в подобных случаях означает набросать для себя два-три основных пункта перед началом телефонного разговора; по дороге в кабинет шефа мысленно повторить про себя, что именно вы хотите от него услышать, а может быть, и подготовить в выходные набросок речи, от которой зависит вся ваша последующая карьера. Усилия не будут потрачены зря, это – своего рода инвестиции в будущее.

В завершении определите, какой именно результат вас устроит, но при этом тщательно обдумайте форму и содержание вашего сообщения, чтобы оно было наиболее подходящим именно для этого собеседника.

## 2) Упражнение «Подстройка»

*Время: 25 мин.*

*Цель:* развитие умения «подстройки» под собеседника в процессе самопрезентации.

Упражнение на подстройку по позе и жестам выполняется следующим образом: участники делятся на тройки; двое сидят напротив друг друга, а третий – перпендикулярно к ним. Задача первого – «просто быть» и разговаривать, когда хочется, второго (это Вы) – активно беседовать с первым и, самое главное, к нему подстраиваться. Задача третьего, в первую очередь, наблюдать, во вторую, помогать второму, напоминая о правилах подстройки.

Если вы умеете и вести беседу, и аккуратно подстраиваться, то даже в упражнении, когда ваши задачи очевидны, ваш собеседник через некоторое время увлекается беседой и про ваши подстройки забывает. А вот вы забывать о них не должны, потому что именно это и является вашей основной работой в упражнении.

Первый участник, второй и третий могут несколько раз сменить свои позиции и, соответственно, роли, чтобы получить опыт со всех трех сторон.

По завершении – обсуждение результатов упражнения.

## 3) Упражнение «Безоценочное общение»

*Время: 20 мин.*

*Цель:* раскрыть умение по управлению оценками и эмоциями в общении.

Группа делится на пары. Партнёрам надо попытаться рассказать друг другу об общих знакомых, избегая оценок. Высказывания должны быть в описательном типе речи.

По завершении – обсуждение вопросов:

- Какие были трудности?
- Что помогало избегать оценочных высказываний?
- Какие новые качества в себе открыли?

3. Заключение.

1) Завершение занятия

*Время: 5 мин.*

Сегодня мы с вами достигли следующего результата:

- рассмотрели принципы и правила конструирования процесса самопрезентации.

2) Обратная связь и пожелания участников.

*Время: 5 мин.*

4) План следующего занятия.

*Время: 3 мин.*

На следующем занятии мы рассмотрим

- личностные качества, способствующие успешности самопрезентации.

5) Прощание.

*Время: 2 мин.*

Прощаться мы будем с помощью нашего ритуала.

***Раздел 4. Самоанализ и самооценка самопрезентации – рефлексивно-оценочный компонент культуры самопрезентации.***

***Занятие 1. Гибкие качества и конструктивность самопрезентации педагога***

*Цель занятия:*

- раскрыть качества, умения, которые способствуют конструированию самопрезентации.

*Продолжительность занятия: 90 мин.*

План

1. Введение.

- 1) Приветствие (5 мин.).
  - 2) Сбор обратной связи и пожеланий участников (5 мин.).
2. Основная часть.
- 1) Упражнение «Деревья-Характеры» (20 мин.).
  - 2) Упражнение «Палитра дня» (15 мин.).
  - 3) Упражнение «Моя копилка» (15 мин.).
  - 4) Упражнение «Рецепт успеха» (15 мин.).

3. Заключение.

- 1) Завершение занятия (5 мин.).
- 2) Обратная связь и пожелания участников (5 мин.).
- 3) План следующего занятия (3 мин.).
- 4) Прощание (2 мин.).

1. Введение.

- 1) Приветствие

*Время: 5 мин.*

2) Сбор обратной связи и пожеланий участников

*Время: 5 мин.*

2. Основная часть.

1) Упражнение «Деревья-Характеры» (20 мин.).

*Время: 20 мин.*

*Цель:* способствовать осознанию черт собственного характера и развитию умения рефлексии в общении.

Материалы: притча, музыка, бумага, карандаши.

#### Притча о Деревьях-Характерах

В некотором удивительном мире, в долине, раскинувшейся среди высоких и неприступных гор, в волшебному лесу, где поют свои удивительные песни птицы, росли Деревья-Характеры. Это были необычные деревья. Их внешний вид был отражением характеров людей, живших далеко-далеко за горами. У каждого Дерева-Характера от ствола отходили четыре главные ветви, а от них – множество маленьких. Эти четыре ветви имели свои названия: Отношение к людям, Отношение к делу, Отношение к себе, Отношение к вещам.

У каждого Дерева-Характера эти ветви имели свою, непохожую на другую форму, свою характерную особенность. На одном Дереве-Характере ветвь Отношения к людям была прямая и устремлена вверх, потому что была ветвью Правдивости, а на другом была скручена кольцом Лжи. Где-то ветвь Отношения к себе вызывающе торчала Самовлюбленностью, где-то прогибалась до земли от своей Приниженности, а где-то спокойно и уверенно поднималась к солнцу как воплощение Достоинства. Ветви Отношения к вещам на некоторых Деревьях-Характерах скрючились от Жадности, а на других обилием листьев обнаруживали свою Щедрость.

Очень разные Деревья-Характеры росли в этом волшебном лесу. Под некоторыми Характерами трескалась земля – такими они были тяжелыми, зато легкие Характеры буквально парили в воздухе, едва цепляясь за почву корнями. Встречались Характеры, сплошь – от корней до кроны – покрытые иголками, и потому они были очень колючими. А иные напоминали телеграфные столбы с едва заметными отростками – это были прямые Характеры. Даже бензопила не смогла бы распилить твердые Характеры, а мягкие Характеры были настолько податливы, что их стволы было запросто мять, как глину. Были среди них очень красивые и безобразные, высокие и низкие, стройные и стелющиеся по земле. Так непохожи были Деревья-Характеры, потому что росли они на разных почвах, неодинаково согревало их солнце, иначе обдувал ветер, не поровну давал влаги дождь.

А ведь у каждого человека в жизни складывается все по-разному, верно? Порой налетала в волшебную долину свирепая буря, яростно бросалась на Деревья-Характеры: иные ломала или вырывала с корнем, другие гнула до земли, но сломать не могла. Были и такие, что не склонялись даже под самым сильным ураганным ветром и лишь гордо распрямляли свои могучие ветви – ветви Отношения к себе, Отношения к людям, Отношения к делу и Отношения к вещам.

У каждого человека в этом волшебном лесу есть его собственное Дерево-Характер, которое своим видом отражает присущий ему характер. Многие люди хотели бы побывать там, посмотреть, как выглядит их Дерево-Характер.

Каждому участнику необходимо представить и изобразить в цвете свое собственное «Дерево-Характер» с ветвями: «Отношение к людям», «Отношение к делу», «Отношение к себе», «Отношение к вещам». А также отметить на рисунке, кто бы мог жить в тени вашего дерева, и придумать имя своему дереву – что оно будет символизировать.

Вопросы для обсуждения:

1. Как складывается у вас образ вашего «Дерева-Характера»?
2. Какие ветви вы сделали особенными и почему?
3. Испытывали ли вы затруднения в изображении своего дерева?

2) Упражнение «Палитра дня»

*Время: 15 мин.*

*Цель:* провести анализ затруднений при организации времени в ходе самопрезентации.

Участникам необходимо написать те дела, которые они совершают в течение дня. После чего оценить те «помехи», которые препятствуют их успешному выполнению.

Вопросы для обсуждения:

1. Удалось ли распределить свои повседневные дела по времени?
2. Какие помехи вы смогли выделить?

Ведущий. Список «поглотителей» времени:

1. Нечеткая постановка цели (отсутствие полного представления о предстоящих задачах и путях их решения).
2. Отсутствие приоритетов в делах.
3. Попытка много сделать за один раз.
4. Плохое планирование трудового дня.
5. Личная неорганизованность («заваленный» рабочий стол, поиски записей, памяток и т. д.).
6. Недостаток мотивации (индифферентное отношение к работе).
7. Недостатки кооперации или разделения труда (редкое делегирование (перепоручение) дел, недостаточный контроль за перепорученными делами).
8. Отрывающие от дел телефонные звонки, неожиданные посетители.
9. Неспособность сказать «нет».
10. Отсутствие самодисциплины.
11. Неумение доводить дело до конца, откладывание дел «на завтра».
12. Излишняя коммуникабельность на частные темы.

Таким образом, освободившись от «поглотителей» вашего времени и выяснив слабые места в самоорганизации, вы сможете высвободить значительные резервы времени для себя и сможете улучшить процесс самопрезентации в деловой коммуникации.

### 3) Упражнение «Моя копилка»

*Время: 15 мин.*

*Цель:* раскрытие умения уверенно реагировать в нестандартных ситуациях в процессе самопрезентации.

Материалы: карточки с описанием ситуаций.

Участникам предлагаются карточки с описанием ситуаций. Участники по очереди берут карточки и читают текст. Необходимо определить, есть ли в запасниках опыта неожиданные ходы и решения, которые могут сработать в предложенной ситуации.

Ситуации (примеры):

- «Неожиданно посреди рабочего дня выяснилось, что у коллеги день рождения. Нужно срочно придумать подарок. Есть ли у вас что-то оригинальное на этот случай?».
- «Вы с детьми отправились в поездку. Неожиданно ближе к вечеру в гостинице и на соседних улицах погас свет. Есть ли у вас заготовки на этот случай? Чем бы вы могли заинтересовать детей?».
- «Назначен праздничный концерт, предполагается несколько номеров от участников. Неожиданно все ангажированные участники-артисты заболели. Чем вы можете спасти ситуацию?».

Вопросы для обсуждения:

1. Часто ли вам приходится сталкиваться с неожиданными ситуациями?
2. Легко ли вам было найти выход в данном конкретном случае?

### 4) Упражнение «Рецепт успеха»

*Время: 15 мин.*

*Цель:* рассмотреть основные компоненты, которые помогают добиться успеха в процессе самопрезентации.

Все участники делятся на две группы. Каждая группа попробует примерить на себя роль шеф-повара и составить нужный рецепт, но рецепт непростой: 1 группа – рецепт успеха, 2 группа – коктейль уверенности. Подумайте, какие ингредиенты должны входить в состав вашего рецепта и в каком количестве, чтобы добиться успеха в процессе самопрезентации.

Вопросы для обсуждения:

1. Получилось ли составить рецепт?
2. Удалось ли вам достаточно полно составить рецепт?

### 3. Заключение.

#### 1) Завершение занятия

*Время: 5 мин.*

Сегодня мы с вами достигли следующего результата:

– рассмотрели качества, которые способствуют конструированию самопрезентации.

2) Обратная связь и пожелания участников.

*Время: 5 мин.*

4) План следующего занятия.

*Время: 3 мин.*

На следующем занятии мы рассмотрим:

– личностные качества, способствующие успешности самопрезентации.

5) Прощание.

*Время: 2 мин.*

Прощаться мы будем с помощью нашего ритуала.

### ***Занятия 2. Гибкие качества и конструктивность самопрезентации педагога***

*Цель занятия*

– выявить личностные качества, которые способствуют успешности самопрезентации, и проанализировать их.

*Продолжительность занятия: 90 мин.*

План

1. Введение.

1) Приветствие (5 мин.).

2) Сбор обратной связи и пожеланий участников (5 мин.).

2. Основная часть.

1) Упражнение «Взаимные презентации» (20 мин.).

2) Упражнение «Визитная карточка» (20 мин.).

3) Упражнение «Хочу, могу, должен – и это я!» (25 мин.).

3. Заключение.

1) Завершение занятия (5 мин.).

2) Обратная связь и пожелания участников (5 мин.).

3) План следующего занятия (3 мин.).

4) Прощание (2 мин.).

1. Введение.

1) Приветствие

*Время: 5 мин.*

2) Сбор обратной связи и пожеланий участников

*Время: 5 мин.*

2. Основная часть.

1) Упражнение «Взаимные презентации»

*Время: 20 мин.*

*Цель:* раскрытие личностных качеств, осознание себя, своей Я-концепции, развитие рефлексии.

Все участники разбиваются на пары. Каждой паре дается 10 минут на то, чтобы рассказать друг другу о себе как можно подробнее. Участникам важно получить как можно больше разносторонней информации о своем партнере, а также отразить в самопрезентации следующие вопросы:

– Чего я жду от работы семинара?

– Что я ценю в самом себе?

– Что я умею делать лучше всего?

Спустя 10 минут участники приступают к презентации, которая проходит следующим образом: один из членов пары сидит на стуле, второй встает за его спиной. Стоящий говорит от лица сидящего ту информацию, которую он успел узнать за отведенное время. Время на презентацию ограничено 1 минутой, по истечении которой ведущий останавливает говорящего. Таким образом, задача участников построить свою презентацию, чтобы она длилась ровно 60 секунд. После этого любой член группы имеет право задать выступающему вопросы, на которые он должен ответить также от лица сидящего. Понятно, что участник может и не знать истинного ответа на заданный вопрос, но ему нужно почувствовать, понять как бы ответил его партнер. Тот участник, которого презентуют, не может вмешиваться и должен молчать.

Вопросы для обсуждения:

1. Удалось ли вашему партнеру верно изложить сведения о вас?
2. Хотелось ли вмешаться в процесс презентации?
3. Что было сложнее: делать презентацию для своего собеседника или слушать то, что получилось?

## 2) Упражнение «Визитная карточка»

*Время: 20 мин.*

*Цель:* подчеркнуть индивидуальные черты личности, осознать их влияние самопрезентацию.

*Материалы:* бумага, ручки.

Каждый участник получает лист бумаги, складывает его по вертикали пополам и делает надпись с собственным именем. Одна сторона – ваше представление о себе, вторая сторона – представление участников семинара о вас. Вначале на первой стороне участник записывает качества, которые он определяет как достоинства, так и недостатки. Затем все участники по кругу передают свои листы, на которых остальные отмечают, какое впечатление этот участник производит на них.

Вопросы для обсуждения:

1. Согласны ли вы с высказываниями участников группы?
2. Совпало ли ваше представление о своей личности с высказываниями группы?

## 3) Упражнение «Хочу, могу, должен – это я!»

*Время: 25 мин.*

*Цель:* раскрытие умения принятия себя и основ управления собой.

Каждый участник получает задание – обойти комнату по периметру. На первый шаг он должен делать заявление «Я хочу», на второй – «Я могу», на третий – «Я должен», на четвертый – характеристику себя. Далее продолжает в том же порядке, пока не обойдет всю комнату.

Закончив, все садятся на место и наблюдают за другими участниками. Упражнение завершено, когда все участники обойдут комнату.

## 3. Заключение.

### 1) Завершение занятия

*Время: 5 мин.*

Сегодня мы с вами достигли следующего результата:

– раскрыли личностные качества, которые способствуют успешности самопрезентации.

### 2) Обратная связь и пожелания участников.

*Время: 5 мин.*

### 4) План следующего занятия.

*Время: 3 мин.*

На следующем занятии мы рассмотрим

– профессионально важные качества, способствующие успешности самопрезентации.

### 5) Прощание.

*Время: 2 мин.*

Прощаться мы будем с помощью нашего ритуала.

### *Занятие 3. Профессионально важные качества и успешность самопрезентации педагога*

#### *Цель занятия*

– выявить профессионально важные качества, которые способствуют успешности самопрезентации, и проанализировать их.

*Продолжительность занятия: 90 мин.*

#### *План*

##### *1. Введение.*

- 1) Приветствие (5 мин.).
  - 2) Сбор обратной связи и пожеланий участников (5 мин.).
- ##### *2. Основная часть.*
- 1) Упражнение «Бабочки» (10 мин.).
  - 2) Упражнение «Рассказ из заголовков» (15 мин.).
  - 3) Упражнение «Профессиональные достижения» (10 мин.).
  - 4) Упражнение «Самолетик» (10 мин.).
  - 5) Упражнение «Портрет идеального педагога» (20 мин.).
- ##### *3. Заключение.*
- 1) Завершения занятия (5 мин.).
  - 2) Обратная связь и пожелания участников (5 мин.).
  - 3) План следующего занятия (3 мин.).
  - 4) Прощание (2 мин.).

##### *1. Введение.*

- 1) Приветствие

*Время: 5 мин.*

- 2) Сбор обратной связи и пожеланий участников

*Время: 5 мин.*

##### *2. Основная часть.*

- 1) Упражнение «Бабочки»

*Время: 10 мин.*

*Цель:* раскрыть значимость эмпатического слушания в самопрезентации.

*Участники* разбиваются на пары, первый из пары становится взрослым, второй – ребенком.

Ситуация № 1. Дети выходят за дверь. Взрослому дается задание не реагировать на обращения к ним детям. Дети должны подбежать к своему взрослому и показать пойманную бабочку: «Мама, мама, смотри, какую я бабочку поймал!».

Ситуация № 2. Дети выходят за дверь. Взрослому дается задание со вниманием отнестись к ребенку. Дети должны подбежать к своему взрослому и показать пойманную бабочку: «Мама, мама, смотри, какую я бабочку поймал!»

#### *Вопросы для обсуждения:*

- Какие чувства испытывали «дети» в первом случае?
- Какие чувства испытывали «взрослые» в первом случае?
- Какие чувства испытывали «дети» во втором случае?
- Какие чувства испытывали «взрослые» во втором случае?

- 2) Упражнение «Рассказ из заголовков»

*Время: 15 мин.*

*Цель:* развитие дивергентного мышления в самопрезентации.

*Ведущий:* Каждый педагог потенциально владеет творческой способностью, нужно найти её в себе, преодолеть психологические препятствия, которые ограничивают её развитие, овладеть методами творческой деятельности.

Участники берут один экземпляр газеты и просматривают заголовки. Задача – составить вместе как можно больше заголовков, чтобы получился какой-нибудь рассказ, который должен иметь смысл. Если приходится заполнять пробелы выдуманными словами, то рассказ не совсем удался. Чем больше заголовков, тем длиннее рассказ, тем большего успеха участники могут добиться. Вырезав заголовки, необходимо составить из них различные комбинации. Можно выполнить другой вариант задания: взять картинку (фотографию) из газеты и подобрать к ней заголовок. Это может быть любой заголовок, кроме «родного» (того, который действительно соответствует этой картинке). Комбинация может быть как серьезной, так и шуточной (постарайтесь по возможности получить шуточную комбинацию).

Рефлексия занятия: продолжить незаконченные предложения «Во время занятий я поняла...», «Меня удивило...», «Я думаю...».

### 3) Упражнение «Профессиональные достижения».

*Время: 10 мин.*

*Цель:* осознание особенностей самовосприятия и восприятия себя другими в процессе самопрезентации.

Участникам предлагается перечислить пять моментов своей жизни (профессиональной деятельности), которыми они гордятся. Далее участники выбирают из списка одно достижение, которым они гордятся больше всего. На следующем этапе участники по очереди произносят «Я не хочу хвастаться, но...», обращаясь ко всем, и дополняют фразу словами о своем достижении.

Вопросы для обсуждения:

- Что вы испытывали, делаясь своими достижениями?
- Как вам кажется, в момент вашего выступления другие испытывали то же, что и вы? Почему?

### 4) Упражнение «Самолетик».

*Время: 10 мин.*

*Цель:* развитие умения устанавливать рабочие отношения, находить оптимальные пути решения задач в процессе самопрезентации.

Материалы: бумага А4.

Участники делятся на две группы. Каждой группе выдается по одному листу формата А4 и дается 5 минут на обсуждение. Задача каждой группы – сложить из этого листа самолетик. Победит та команда, чей самолетик улетит дальше. Самое главное – соблюдать следующие условия: 1) одновременно собирают самолетик только два человека; 2) эти два человека могут сделать только один изгиб, затем они должны уступить место другой паре; 3) при этом участники могут пользоваться только одной рукой, вторая рука убирается за спину.

Вопросы для обсуждения:

- Какие трудности возникли у вас при выполнении данного упражнения?
- Было ли желание воспользоваться другой рукой?

По завершении упражнения участникам предлагается продолжить незаконченное предложения «Во время занятия я понял(а)...», «Меня удивило...», «Я думал(а)...», «Я узнал(а), что...».

### 5) Упражнение «Портрет идеального педагога»

*Время: 20 мин.*

*Цель:* совместное решение креативной задачи, переживание ощущения группового достижения результатов.

Материалы: ватман, фломастеры.

Участникам предлагается нарисовать «Портрет идеального педагога». Каким он будет, решают они сами. В течение 2 минут команда обсуждает то, каким она представляет себе «портрет», далее по цепочке каждый участник подрисовывает какой-то элемент. Когда последний человек закончил рисовать, всей команде разрешается подойти к «портрету» и внести дополнения.

Вопросы для обсуждения:

- Что вы чувствовали, когда рисовали «портрет»?
- Было ли желание вмешаться в работу другого?
- Ощущали ли вы важность своей работы?

## 3. Заключение.

### 1) Завершение занятия

*Время: 5 мин.*

Сегодня мы с вами достигли следующих результатов:

– рассмотрели профессионально важные качества (эмпатическое слушание в самопрезентации, способность находить альтернативы в самопрезентации, самовосприятия и восприятия себя другими в самопрезентации, умение устанавливать рабочие отношения, находить оптимальные пути решения задач в самопрезентации, переживание ощущения группового и собственного достижения результата через совместную деятельность. Все выше перечисленные качества способствуют успешности самопрезентации.

2) Обратная связь и пожелания участников.

*Время: 5 мин.*

4) План следующего занятия.

*Время: 3 мин.*

На следующем занятии мы рассмотрим:

– эмоциональную саморегуляцию в процессе самопрезентации.

5) Прощание.

*Время: 2 мин.*

Прощаться мы будем с помощью нашего ритуала.

#### ***Занятие 4. Эмоциональная саморегуляция в процессе самопрезентации педагога***

*Цель занятия*

– раскрыть эмоциональную отзывчивость, эмоциональную выразительность и эмоциональную устойчивость в процессе самопрезентации.

*Продолжительность занятия: 90 мин.*

План

1. Введение.

1) Приветствие (5 мин.).

2) Сбор обратной связи и пожеланий участников (5 мин.).

2. Основная часть.

1) Упражнение «Карусель общения» (10 мин.).

2) Упражнение «Атомы и молекулы» (10 мин.).

3) Упражнение «Способы саморегуляции в ситуации стресса» (20 мин.).

4) Упражнение «Передышка» (5 мин.).

5) Упражнение «Напряжение и расслабление» (10 мин.).

6) Упражнение «Концентрация на нейтральном предмете» (10 мин.).

3. Заключение.

1) Завершение занятия (5 мин.).

2) Обратная связь и пожелания участников (5 мин.).

3) План следующего занятия (3 мин.).

2) Прощание (2 мин.).

1. Введение.

1) Приветствие

*Время: 5 мин.*

2) Сбор обратной связи и пожеланий участников

*Время: 5 мин.*

2. Основная часть.

1) Упражнение «Карусель общения»

*Время: 10 мин.*

*Цель:* раскрытие у участников способности разбираться в своих чувствах в процессе самопрезентации.

Участники по кругу продолжают заданные ведущим фразы: «Я люблю...», «Меня радует...», «Мне грустно, когда...», «Я сержусь, когда...», «Я горжусь, когда...».

Ведущий. Большинство людей время от времени в определенных ситуациях бывают эмоционально неустойчивыми. Мы также несвободны от ошибок. У нас есть свои проблемы, которые могут вызвать конфликт, фрустрацию, обиду, чувство вины. Однако мы несем ответственность за их разрешение. Всё же бывает трудно себя сдерживать!

Из многочисленных приемов повышения эмоциональной устойчивости прежде всего можно порекомендовать следующие:

1. Попробуйте заменять отрицательное эмоциональное состояние положительным на основе волевого усилия, самовнушения, тренировки.
2. Накапливайте и фиксируйте собственный опыт успехов, достижений, добрых слов и дел.
3. Чаще пользуйтесь добрым юмором, поддерживающей шуткой.
4. Овладейте и систематически пользуйтесь одной из систем релаксации, подходящей вам.
5. Занимайтесь профилактикой фрустрирующих ситуаций, прогнозируйте ответную реакцию других на ваше поведение, чтобы потом не жалеть о содеянном.

#### 2) Упражнение «Атомы и молекулы»

*Время: 10 мин.*

*Цель:* разделить участников на малые группы.

Ведущий называет какое-либо число от 1 до 9. Участникам надо объединиться в группы с таким количеством человек. В результате этой игры участники разбиваются на 2 группы для следующего упражнения.

#### 3) Упражнение «Способы саморегуляции в ситуации стресса»

*Время: 20 мин.*

*Цель:* ознакомление с техниками саморегуляции эмоционального состояния.

Материалы: ватман, фломастеры.

Участники разделены на 2 группы, каждой из которых необходимо ответить на вопрос «Как вы боретесь с негативными эмоциями?».

В процессе обсуждения составляется список способов борьбы с негативными эмоциями (варианты ответов могут быть представлены как вербально, так и в форме рисунка).

Возможные варианты ответов: спортивные занятия, контрастный душ, мытье посуды; рисование и кляксы; скомкать газету и выбросить ее, спеть любимую песню, послушать музыку или посмотреть телевизор, покричать то громко, то тихо; потанцевать под музыку, причем как спокойную, так и «буйную»; смотреть на горящую свечу; вдохнуть глубоко до 10 раз; погулять в лесу.

Ведущий. Релаксация – это метод, с помощью которого можно частично или полностью избавиться от физического или психического напряжения.

Разумеется, релаксация не избавляет от всех забот и проблем, но ослабляет их воздействие на организм, и это очень важно.

К методам релаксации относятся:

- дыхательные упражнения;
- упражнения на снятие мышечного напряжения;
- визуализация.

#### 4) Упражнение «Передышка»

*Время: 5 мин.*

Ведущий. Обычно, когда мы бываем чем-то расстроены, мы начинаем сдерживать дыхание. Высвобождение дыхания – один из способов расслабления. В течение трех минут дышите медленно, спокойно и глубоко. Можете закрыть глаза. Наслаждайтесь этим глубоким дыханием, представьте, что все ваши неприятности улечиваются.

#### 5) Упражнение «Напряжение и расслабление»

*Время: 10 мин.*

Участникам предлагается встать прямо и сосредоточить внимание на правой руке, напрягая ее до предела. Через несколько секунд напряжение сбросить, руку расслабить. Прodelать аналогичную процедуру поочередно с левой рукой, правой и левой ногами, поясницей, шеей.

## 6) Упражнение «Концентрация на нейтральном предмете»

*Время: 10 мин.*

В течение нескольких минут сконцентрировать свое внимание на каком-нибудь нейтральном предмете. Ниже приведены четыре возможности:

- Записать 10 наименований предметов, вещей, событий, которые доставляют удовольствие.
- Медленно сосчитать предметы, никак эмоционально не окрашенные: листья на ветке, буквы на отпечатанной странице и т. д.
- Потренировать свою память, вспоминая 20 осуществленных вчера действий.
- В течение двух минут вспоминать те качества, которые вам больше всего в себе нравятся, и привести примеры каждого из них.

Вопросы для обсуждения:

- Удалось ли вам длительно сосредоточить свое внимание на каком-нибудь объекте?
- На чем легче удерживать внимание – на предмете или звуке?
- От чего это зависит?
- Какие свойства внимания необходимы для концентрации?

## 3. Заключение.

## 1) Завершение занятия

*Время: 5 мин.*

Сегодня мы с вами достигли следующего результата:

- раскрыли эмоциональную отзывчивость, эмоциональную выразительность и эмоциональную устойчивость, проявляющихся в процессе самопрезентации.

## 2) Обратная связь и пожелания участников.

*Время: 5 мин.*

## 4) План следующего занятия.

*Время: 3 мин.*

На следующем занятии мы будем:

- разрабатывать собственную модель культуры самопрезентации.

## 5) Прощание.

*Время: 2 мин.*

Прощаться мы будем с помощью нашего ритуала.

**Раздел 5. Разработка собственной модели культуры самопрезентации – креативный компонент культуры самопрезентации**

**Занятие 1. Создание собственной модели культуры самопрезентации**

*Цель занятия*

- закрепить знания, полученные в ходе тренинга.

*Продолжительность занятия: 90 мин.*

План

## 1. Введение.

- 1) Приветствие (3 мин.).
- 2) Сбор обратной связи и пожеланий участников (5 мин.).
2. Основная часть.
  - 1) Упражнение «Разработка собственной модели культуры самопрезентации» (40 мин.).
  - 2) Упражнение «Представление своей модели культуры самопрезентации» (25 мин.).
3. Заключение.
  - 1) Завершение занятия (5 мин.).

- 2) Обратная связь и пожелания участников (5 мин.).
- 3) План следующего занятия (5 мин.).
- 2) Прощание (2 мин.).

1. Введение.

- 1) Приветствие  
Время: 3 мин.

- 2) Сбор обратной связи и пожеланий участников  
Время: 5 мин.

2. Основная часть.

- 1) Упражнение «Разработка собственной модели культуры самопрезентации»  
*Время: 40 мин.*  
*Цель:* создание участниками собственной модели культуры самопрезентации.

Участники разрабатывают собственную модель культуры самопрезентации на основании полученных знаний в ходе тренинга.

- 2) Упражнение «Представление своей модели культуры самопрезентации» (25 мин.).  
*Время: 25 мин.*  
*Цель:* закрепить знания и умения на практическом задании.

Участники представляют разработанную модель культуры самопрезентации.

3. Заключение.

- 1) Завершение занятия  
*Время: 5 мин.*

Сегодня на занятии мы:  
– познакомились с моделями культуры самопрезентации.

- 2) Обратная связь и пожелания участников.  
*Время: 5 мин.*

- 4) План следующего занятия.  
*Время: 3 мин.*

На следующем занятии мы поведём итоги наши встреч на тренинге.

- 5) Прощание.  
*Время: 2 мин.*

Прощаться мы будем с помощью нашего ритуала.

**Занятие 2. Что мне дал тренинг «Культура самопрезентации в профессиональной деятельности педагога»?**

*Цель занятия*  
– закрепить знания и умения, полученные в ходе тренинга.

*Продолжительность занятия:* 90 мин.

План

- 1. Введение.
- 1) Приветствие (5 мин.).
- 2) Сбор обратной связи и пожеланий участников (5 мин.).

## 2. Основная часть.

- 1) Упражнение «Разговор начистоту» (25 мин.).
  - 2) Упражнение «Невербальный подарок» (15 мин.).
  - 3) Упражнение «Фотография группы» (30 мин.).
3. Заключение.
- 1) Обратная связь и пожелания участников (5 мин.).
  - 2) Прощание (5 мин.).

## 1. Введение.

## 1) Приветствие

*Время: 5 мин.*

## 2) Сбор обратной связи и пожеланий участников

*Время: 5 мин.*

## 2. Основная часть.

## 1) Упражнение «Разговор начистоту»

*Время: 25 мин.*

*Цель:* обеспечить каждому участнику тренинга возможность получения индивидуальной и групповой оценки его личности, а также дать ему возможность обратной связи с группой.

Мы вместе уже довольно длительный срок, и это дало вам возможность узнать друг друга и проявить себя. Человеку любопытно: как меня воспринимают другие? Так как все вы участники тренинга «Культуры самопрезентации в профессиональной деятельности», вопрос, который мы обсудим, такой: «Каков я в отношениях с другими?».

Вначале каждый запишет на листе свои положительные и отрицательные качества, которые проявляются в межличностном общении (не забывайте использовать всю ту информацию, которую мы получили!). Эти две колонки вам необходимо составить за 5 мин.

Итак, перед каждым – его видение самого себя, то есть коммуникативный портрет самопрезентирующейся личности. Второй этап упражнения позволяет нам сравнить собственное представление о себе с тем, как мы выглядим в глазах других.

Возьмите, пожалуйста, еще по одному чистому листу. Этот лист будут заполнять ваши товарищи. Если вы хотите, чтобы вам говорили исключительно о ваших положительных качествах, то нарисуйте в верхнем углу листа солнышко. Так вы обозначите для окружающих свое пожелание стать обладателем коллекции комплиментов. В том случае, если у вас по какой-то причине есть желание поговорить «по гамбургскому счету» – без скидок на личности и обстоятельства, начистоту, если вы не боитесь критики, нарисуйте в углу листа тучу и молнию. И, наконец, если вам интересно узнать о себе и плохое, и хорошее, нарисуйте вопросительные знаки. Теперь попросите товарищей закрепить подготовленный вами чистый лист у вас на спине. На груди повесьте лист, на котором вы зафиксировали самооценку. Готово?

Мы начинаем! Вы можете свободно передвигаться по комнате, встречаться с товарищами по группе, читать «листы самооценки», реагировать (но коротко!) на прочитанные «автооценки» записями на листах, закрепленных на спинах игроков. Не торопитесь выносить приговор, всмотритесь в партнера, вспомните, каков он в межличностных отношениях. Будьте ответственны за свои слова.

Обсуждение упражнения. Теперь я предлагаю желающим прочесть материал, накопившийся на ваших «записных» листах. Тот, кто не готов познакомить группу со всем написанным, может процитировать лишь избранные замечания своих коллег. Можете обратиться к товарищам, чтобы уточнить смысл записей, авторство и т. д.

Какие чувства вы испытывали, когда читали о своих положительных качествах, какие – когда об отрицательных? Легко ли вам было писать комплименты (критику) своим товарищам? Какое впечатление на вас произвело прочтение «автооценок»?

Таким образом, на основе этого упражнения нам удалось выяснить, что думают о нас другие люди, увидеть себя со стороны такими, каковы мы в глазах окружающих, и полученную информацию сравнить с собственной точкой зрения. Это упражнение дало возможность получить индивидуальную и групповую оценку своей личности, а также обратную связь с группой. Не забывайте, что обратная

связь очень важна в самопрезентации. Она способствует самопознанию себя, что является один из шагов к осознанию дальнейшего нашего роста в культуре самопрезентации.

## 2) Упражнение «Невербальный подарок»

*Время: 15 мин.*

*Цель:* закрепить умения пользоваться языком жестов, мимикой, телом для эффективной невербальной коммуникации.

Тело, мимика, жест в невербальной коммуникации несут ту же смысловую нагрузку, что и слово в звучащей речи. Если в использовании этого невербального языка мы будем неточны, то и результат сообщения или общения будет такой же: как будто мы постоянно путались в словах, запинались, не могли сформулировать свою мысль. Я предлагаю вам проверить, насколько каждый из вас владеет инструментами для общения без слов. Это упражнение поможет нам еще раз убедиться в важности невербальной коммуникации, оно особенно актуально сегодня, поскольку это наше последнее занятие. Давайте сейчас вознаградим каждого таким невербальным подарком, какой вы хотели бы иметь при встрече с собеседником на самом деле.

Стулья ставятся в форме круга.

*Задание:* игрок, сидящий справа от меня, передает своему соседу справа некий воображаемый подарок. Вручать подарок надо молча, поэтому единственная информация, которой и игроки, и команда будут обладать, – это пантомимическая игра дарящего. Получив подарок, его счастливый обладатель должен понять, чем же его одарили, а затем по окончании упражнения каждый должен сказать, какой подарок он получил. Желательно при этом добавить к акту дарения какие-то новые детали, конкретизирующие суть подарка.

*Завершение:* если в игре произошло недопонимание, проверяем, что послужило причиной ошибки, неверной трактовки подарка. Выясняем, что показалось игрокам наиболее сложным. Обсуждаем арсенал выразительных средств в невербальном общении и принципы их адекватного использования.

## 3) Упражнение «Что мне дал тренинг «Культура самопрезентации в профессиональной деятельности?»»

*Время: 15 мин.*

Участникам предлагается ответить на вопрос «Что мне дал тренинг «Культура самопрезентации в профессиональной деятельности?». Каждый участник отвечает по кругу.

## 4) Упражнение «Фотография группы»

*Время: 15 мин.*

*Материал:* цифровой фотоаппарат.

*Ведущий:* «Теперь я попрошу вас расположиться так, чтобы можно было сделать общую фотографию, чтобы она отражала «изюминку» вашей группы! И перед тем как сделать этот снимок, я подведу итоги: чего же мы достигли за этот короткий промежуток времени.

Во-первых, основная цель нашего тренинга выполнена: у вас повысился уровень культуры самопрезентации, и вы уже начали реализовывать полученные знания, умения, навыки в своей коммуникационной деятельности.

Во-вторых, у вас повысилась уверенность в себе в ситуациях делового и личного общения: вы научились приемам психологического воздействия, повышающим эффективность деятельности в сфере делового общения, которые позволят вам грамотно управлять вниманием партнера по общению и презентовать себя.

В-третьих, у вас сформировались:

- общее понятие о культуре самопрезентации и ее месте в профессиональной деятельности;
- знания о внешних и внутренних составляющих культуры самопрезентации;
- знания о психологических барьерах и помощниках в самопрезентации;
- навык активного слушания в самопрезентации;
- аргументация и контраргументация в процессе самопрезентации;
- умения управления эмоциональным состоянием партнера в самопрезентации;
- умения принятия решения и завершения самопрезентации;
- приоритеты и ценности в самопрезентации;
- мотивы и потребности в самопрезентации;
- принципы и правила конструирования самопрезентации;
- умение самооценки качеств, способствующих конструированию самопрезентации;

- личностные качества, способствующие успешности самопрезентации;
- профессионально важные качества, способствующие успешности самопрезентации;
- эмоциональная саморегуляция в процессе самопрезентации.

Также вы научились разрабатывать модель культуры самопрезентации.

Спасибо вам всем за участие. Мы заканчиваем тренинг «Культура самопрезентации в профессиональной деятельности». Теперь мы умеем нужным образом себя показать и произвести необходимое впечатление. Как вы успели убедиться, проблематика самопрезентации довольно обширна и требует серьезной проработки. Однажды польский пианист И.Я. Падеревский сказал так: «Если я не упражняюсь один день, то это замечаю я, если не упражняюсь в течение двух дней, то это замечают мои критики, если я пропускаю три дня, то это замечает публика». Слова пианиста, как вы можете заметить, справедливы для человека любой сферы деятельности. Постоянное упражнение – вот секрет успеха!

Будьте успешны! Не забывайте: в каждом из вас есть огромный потенциал. Успешность – это постоянная работа над собой! Спасибо, мне было очень приятно с вами работать! А теперь я сделаю общую фотографию.

### 3. Заключение.

#### 1) Обратная связь и пожелания участников

*Время: 5 мин.*

#### 2) Прощание

*Время: 5 мин.*

Прощаться мы будем с помощью нашего ритуала.

## Библиографический список

1. Архипова, С. В. Использование социально-психологического тренинга для развития умений самопрезентации у студентов выпускных курсов / С. В. Архипова // Психология в вузе. – 2005. – № 1. – С. 102-118.
2. Брылева, О. А. Саморазвитие личности: рабочая тетрадь студента 1 курса / О. А. Брылева, Л. А. Колмогорова – Барнаул : Изд-во Барнаульский государственный педагогический университет, 2008. – 42 с.
3. Брылева, О. А. Тренинг взаимопонимания: методическое пособие для школьных психологов / О. А. Брылева – Барнаул : Изд-во Алтайский краевой институт повышения квалификации работников образования, 1995. – 53 с.
4. Жуков, Ю. М. Методы диагностики и развития коммуникативной компетентности / Ю. М. Жуков // Общение и оптимизация совместной деятельности / Под ред. Г. М. Андреевой, Я. Яноушека. – Москва : Изд-во Московского университета, 1987. – 210 с.
5. Жуков, Ю. М. Эффективность делового общения / Ю. М. Жуков. – Москва : Изд-во Знание, 1990. – 64 с.
6. Колмогорова, Л. А. Саморазвитие личности: учебно-методическое пособие / Л. А. Колмогорова. – Барнаул : Барнаульский государственный педагогический университет, 2008. – 59 с.
7. Кривцова, С. В. Тренинг : навыки конструктивного взаимодействия с подростками / С. В. Кривцова, Е. А. Мухаматуллина. – Москва : «Генезис», 1997. – 192 с.
8. Макшанов, С. И. Психология тренинга: Теория. Методология. Практика / С. И. Макшанов. – Санкт-Петербург : Образование, 1997. – 238 с.
9. Мелибруда, Е. Я-ты-мы. Психологические возможности улучшения общения / Е. Мелибруда. – Москва : Прогресс, 1986. – 256 с.
10. Михайлова, Е. В. Самопрезентация: теории, исследования, тренинг / Е. В. Михайлова – Санкт-Петербург : Речь, 2007. – 224 с.
11. Моница, Г. Б. Коммуникативный тренинг : педагоги, психологи, родители / Г. Б. Моница, Е. К. Лютова-Робертс. – Санкт-Петербург : Речь, 2005. – 224 с.
12. Морева, Н. А. Технологии профессионального образования. Коммуникативное развитие в процессе обучения в вузе: Учебное пособие для студентов ВУЗов / Н. А. Морева. – Москва : ИЦ Академия, 2005. – 429 с.
13. Морева, Н. А. Тренинг педагогического общения: учебное пособие / Н. А. Морева. – Москва : Просвещение, 2003. – 304 с.
14. Парфёнова, Г. Л. Социальная компетентность как компонент психологической культуры одаренных старшеклассников : монография. – Барнаул : Алтайская государственная педагогическая академия, 2012. – 242 с.
15. Парфёнова, Г. Л. Психологическая помощь одаренным школьникам и студентам с нарушениями психологического здоровья / Г.Л. Парфенова : учебное пособие. – Барнаул : АлтГПА, 2014. – 212 с.
16. Пиз, А. Язык телодвижений : как читать мысли других людей по их жестам / А. Пиз ; [пер. с англ. Н. Е. Котляр]. – Москва : Ай Кью, 1995. – 257 с.
17. Попова, О. И. Имидж преподавателя ВУЗа: проблема самореализации в профессиональном взаимодействии / О.И. Попова // Педагогическое образование в России, 2011 – С.224 – 232.
18. Почебут, Л. Г. Психология публичного выступления / Л. Г. Почебут. – Санкт-Петербург : Изд-во СПбГУ, 2005.
19. Прутченков, А. С. Социально-психологический тренинг межличностного общения: учебно-методическое пособие / А. С. Прутченков. – Москва. – 1982. – 45 с.
20. Психология педагогического взаимодействия / [Я. Л. Коломинский и др.] ; под ред. Я. Л. Коломинского. – Санкт-Петербург : Речь, 2007. – 239 с.
21. Пузиков, В. Г. Технология ведения тренинга / В. Г. Пузиков. – Санкт-Петербург : Изд-во «Речь», 2007. – 224 с.
22. Сатир, В., Коммуникация в психотерапии / В. Сатир. – Москва : Институт общегуманитарных исследований, 2008. – 79с.
23. Сидоренко, Е. В. Тренинг влияния и противостояния влиянию: авторская концепция. Методы психологического влияния. Алгоритм противостояния манипуляции: учебно-методическое пособие / Е. В. Сидоренко. – Санкт-Петербург : Речь, 2002. – 255 с.
24. Сидоренко, Е. В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии : учебно-методическое пособие / Е. В. Сидоренко. – Санкт-Петербург : Речь, 2003. – 208 с.

25. Сластенин, В. А. Формирование личности учителя советской школы в процессе профессиональной подготовки. – Москва: Просвещение, 1976. – 160 с.
26. Соснова, М. Л. Тренинг коммуникативного мастерства: учебно-практическое пособие / М. Л. Соснова. – Москва: Академический Проект, 2010. – 265 с.
27. Столяренко, Л. Д. Психология делового общения и управления. Учебник / Л. Д. Столяренко. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2005. – 416 с.
28. Суховершина, Ю. В. Тренинг делового (профессионального) общения: [пособие для практических психологов, студентов и аспирантов] / Ю. В. Суховершина, Е. П. Тихомирова, Ю. Е. Скоромная. – Москва : Академический Проект: Трикста, 2006. – 127 с.
29. Теоретические основы и практические аспекты деятельности службы практической психологии в системе педагогического образования: монография / под ред. О. А. Брылёвой. – Барнаул : Алтайская государственная педагогическая академия, 2009. – 303 с.
30. Фопель, К. Сплоченность и толерантность в группе : психологические игры и упражнения; [пер. с нем. Л. Алексеевской, Л. Воскресенской] / К. Фопель. – Москва : Генезис, 2005. – 330 с.
31. Фопель, К. Технология ведения тренинга. Теория и практика: учебно-методическое пособие [пер. с нем. ] / К. Фопель. – Москва : Генезис, 2003. – 272 с.
32. Фопель, К. Энергия паузы : психологические игры и упражнения : практическое пособие для педагогов и психологов ; [пер. с нем. Л. Алексеевской] / К. Фопель. – Москва : Генезис, 2005. – 234 с.
33. Хороших В. В. Методы изучения самопрезентации: методическое пособие / В. В. Хороших – Санкт-Петербург : Изд-во РГПУ им. А.М. Герцена, 2009. – 43 с.
34. Хрящева, Н. Ю. Основы социально-психологического тренинга: учебное пособие / Н. Ю. Хрящева. – Ленинград, 1990. – 115 с.
35. Четошникова, Е. В. Практикум по учебной дисциплине «Психологическое консультирование»: учебное пособие для студентов вузов / Е. В. Четошникова. – Барнаул – Алтайский государственный педагогический университет, 2009. – 134 с.
36. Эрнст, Г. Г. Анализ собственной педагогической деятельности : учебно-методическое пособие / Г. Г. Эрнст. – Барнаул : Барнаульский государственный педагогический университет, 2007. – 69 с.