

Теслюк В. М. кандидат психологічних наук, доцент
Національний університет біоресурсів і
природокористування України
<https://orcid.org/0000-0003-1112-428X>

Денисенко С. В. магістрантка
Національний університет біоресурсів і
природокористування України

ВПЛИВ МОТИВАЦІЇ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ САМОПРЕЗЕНТАЦІЇ МАЙБУТНЬОГО ПСИХОЛОГА

У статті досліджується вплив мотивації на ефективність самопрезентації майбутнього психолога. Аналізуються наукові праці вчених щодо дослідження самопрезентації особистості. Описуються результати емпіричного дослідження мотивації до успіху і уникнення невдачі майбутніх психологів. Встановлено, що найбільший кореляційний зв'язок існує між рівнем ефективності самопрезентації і мотивацією до успіху. Кореляційний зв'язок між рівнем ефективності самопрезентації і мотивацією уникнення невдач практично відсутній.

Ключові слова: самопрезентація; ефективність самопрезентації; майбутній психолог; мотивація до успіху; мотивація уникнення невдачі.

Вступ.

Динамічний розвиток соціуму, орієнтація на ринкові відносини обумовлюють підвищений інтерес до проблеми успішності особистості у різних сферах життєдіяльності. Здатність особистості ефективно взаємодіяти, встановлювати позитивні стосунки з різними групами соціального середовища є однією із важливих умов особистісного благополуччя. Становлення позитивного самоставлення особистості є тим важливим чинником, що сприяє успіху не тільки в професійній сфері, а й у навчальній та особистісній. Уміння ефективно презентувати себе відповідно до ситуації, індивідуальних психологічних особливостей є невід'ємною основою взаємодії, спілкування і співпраці особистості з соціальним оточенням. Самопрезентація є важливим інструментом професійної діяльності психолога, однак проблема психологічних особливостей формування ефективної самопрезентації у процесі навчання студентів психологічних спеціальностей залишається недостатньо вивчена у психологічних дослідженнях. Саме тому актуальність дослідження ефективності самопрезентації майбутнього психолога набуває особливого значення.

Теоретичне підґрунтя.

Поняття самопрезентації вперше з'явилося у концепції соціальної драматургії І. Гоффмана як набір соціальних ролей.

Дослідженню різноманітних аспектів самопрезентації особистості були присвячені праці Н. В. Амяги, Г. В. Бороздіної, Д. Боса, Р. Ковальські, М. Лірі, Р. Майера, Д. Майерса та багатьох інших. Зокрема, О. О. Соколова-Бауш розглядала самопрезентацію як навмисну, усвідомлювану поведінку, спрямовану на створення враження про себе на інших; Р. Баумейстер визначав самопрезентацію як саморозкриття особистості в міжособистісному спілкуванні через демонстрацію власних думок, характеру тощо; О. М. Капустюк також співвіднесла самопрезентацію із саморозкриттям особистості; О. В. Михайлова вивчала складові успішної самопрезентації під час публічного виступу.

Зазвичай самопрезентацію розглядають з інструментальної позиції: як сукупність стратегій і тактик (І. Джонс і Т. Пітман); як набір правил ділового спілкування (Ю. М. Жуков); як комунікативну стратегію (О. О. Ковригіна); засіб підтримання позитивної самооцінки і ствердження власного «Я» (М. Вейгольд і В. Шленкер); як механізм маніпуляції (Є. Л. Доценко).

Методи дослідження.

Теоретичні – аналіз, порівняння, узагальнення, систематизація теоретичних даних для уточнення сутності базових понять досліджуваної проблеми; *емпіричні* – констатувальний експеримент, спостереження, бесіда, опитування,

психодіагностичні методики для вивчення особливостей самопрезентації майбутніх психологів; *кількісної обробки даних* – визначення середніх значень, відсоткових співвідношень, коефіцієнт рангової кореляції Спірмена для виявлення кореляційних зв'язків між рівнем ефективності самопрезентації і мотивацією майбутнього психолога.

Результати і обговорення.

Поняття самопрезентації у наукових дослідженнях трактують у контексті феноменів «особистість», «самоставлення», «Я-концепція», «Я-образ» «взаємодія», «спілкування», «соціальна перцепція». Під самопрезентацією розуміють поведінковий компонент структури особистості, у якому реалізується прагнення особистості створити бажаний і водночас адекватний соціальній ситуації образ власного «Я» у сприйнятті інших людей в процесі взаємодії та спілкування з соціумом [4].

Ефективну самопрезентацію у наукових дослідженнях визначають як дієву, творчу подачу особистістю себе оточуючому соціальному середовищу, внаслідок якої забезпечується потрібне й бажане сприйняття образу «Я» особистості іншими людьми завдяки використанню нею відповідних ситуації взаємодії та спілкування видів, стратегій і тактик самопрезентації. При чому у кожній людині існує певний репертуар самопрезентаційної поведінки з різноманітними стратегіями і тактиками, які вона використовує відповідно до ситуації і власних психологічних особливостей [4]. Оскільки самопрезентація не може реалізуватись поза

соціальним контекстом, необхідною умовою самопрезентації є наявність об'єкта самопрезентації. Достатньою умовою ефективної самопрезентації є зворотній зв'язок об'єкта, який полягає у кількості і якості виборів суб'єкта самопрезентації у соціальній групі щодо типової і ситуативної самопрезентації. У наукових дослідженнях виділяють три рівні самопрезентації – ефективна, з достатнім рівнем ефективності і неефективна самопрезентація [3; 4].

На основі аналізу літературних джерел було встановлено, що мотивація здійснює вагомий вплив на ефективність самопрезентації майбутнього психолога. Емпіричним дослідженням було охоплено 54 студенти спеціальності «Психологія» Національного університету біоресурсів і природокористування України.

У пакет психодіагностичних методик увійшли: методика «Мотивація до успіху» Т.Елерса [2]; методика «Мотивація уникнення невдач» Т. Елерса [2].

Середні показники мотивації до успіху у групах досліджуваних з ефективним, достатнім і неефективним рівнем самопрезентації майбутніх психологів представлено у таблиці 1. Як бачимо, середній показник мотивації до успіху в групі досліджуваних з ефективною самопрезентацією – 18,04 бали. Середній показник мотивації до успіху в групі досліджуваних з достатнім рівнем ефективності самопрезентації – 15,41 бали. Середній показник мотивації до успіху в групі досліджуваних з неефективною самопрезентацією становить 12,64 бали.

Таблиця 1

Середні показники мотивації майбутніх психологів (n-54)

Мотивація	Середні показники мотивації у балах		
	Ефективна самопрезентація група 1, n-18	Достатня самопрезентація група 2, n-21	Неефективна самопрезентація група 3, n-15
До успіху	18,04	15,41	12,64
Уникнення невдач	12,31	14,10	15,58

Середній показник мотивації уникнення невдач в групі досліджуваних з ефективною самопрезентацією – 12,31 бали, з достатнім рівнем ефективності – 14,10 балів і з неефективною – 15,58 балів. Тобто у досліджуваних першої групи середній показник мотивації невдач нижчий, ніж у досліджуваних у другій і третій групах.

Більше того досліджувані з неефективним рівнем самопрезентації мають досить високі показники мотивації уникнення невдач. Важливо відмітити, що у досліджуваних із достатнім рівнем ефективності більше виражена мотивація до успіху, проте мотивація уникнення невдач знаходиться на середньому рівні. Тобто поведінка

досліджуваних із достатнім рівнем ефективності самопрезентації мотивована як успіхом, так і уникненням невдач орієнтовно в однаковій мірі.

Для підтвердження результатів дослідження було використано кореляційний аналіз – метод рангової кореляції r Спірмена. Кореляційним аналізом оброблялись дані, отримані в результаті дослідження основної вибірки досліджуваних ($n=54$). Встановлено, що найбільший кореляційний зв'язок між рівнем ефективності самопрезентації і мотивацією до успіху ($r=0,74$). Кореляційний зв'язок між рівнем ефективності самопрезентації і мотивацією уникнення невдач практично відсутній ($r=0,14$). Таким чином, значущий кореляційний зв'язок між рівнем ефективності самопрезентації і середніми показниками у трьох групах досліджуваних вказує на взаємозв'язок рівня ефективності самопрезентації і мотивації до успіху.

В. Аркін і А. Шутц розглядали самопрезентацію як поведінкову реалізацію мотивації до успіху і мотивації уникнення невдач [5]. На основі тривалого вивчення проблеми дослідники виділили два типи самопрезентації – здобуваючу і захисну. Здобуваюча самопрезентація виражає мотивацію досягнення. Для такої самопрезентації характерним є вибір адекватних ситуації самопрезентації ролей і задач, а також соціального середовища, який відповідає ідентифікації суб'єкта. Захисна самопрезентація є поведінковою реалізацією мотивації уникнення невдач і переважно не усвідомлюється суб'єктом. Так, на думку дослідників, людина обирає неадекватні ситуації ролі і задачі, а також неадекватне для реалізації задачі середовище – або з заниженими вимогами, або з непомірно високими.

І. Гоффман також пов'язує мотивацію досягнення і уникнення невдач із

самопрезентацією [1]. На думку дослідника, людина може здійснювати самопрезентацію або реалізуючи потребу в схваленні, або реалізуючи потребу в уникненні несхвалення. Тобто суб'єкт здійснює самопрезентацією бажанням або отримати позитивний відгук і для цього застосовує необхідні інструменти, або, навпаки, уникає несхвалення, тобто діє так, щоб краще взагалі не отримати зворотній зв'язок і залишитись непоміченим, аніж отримати негативний відгук.

Висновки.

Отже, результати нашого дослідження підтверджують поведінкову реалізацію у самопрезентації мотивації до успіху. Так, досліджувані з ефективним рівнем самопрезентації обирають адекватні інструменти і соціальне середовище або малі соціальні групи, тобто об'єкти самопрезентації, з адекватними вимогами до самопрезентації відповідно до поставлених задач. Досліджувані з достатнім рівнем ефективності самопрезентації також обирають адекватні інструменти і соціальне середовище, з адекватними вимогами до самопрезентації відповідно до поставлених задач, але, разом з цим, часто реалізують у самопрезентації мотивацію уникнення невдач. Тобто представники другої групи часто уникають несхвалення і прагнуть залишатись непоміченими під час самопрезентації або діяти так, щоб не отримати негативний відгук про самопрезентацію. Досліджувані з неефективним рівнем самопрезентації переважно реалізують мотивацію уникнення невдач. Досліджуваних із неефективною самопрезентацією академічні групи обирали найменшу кількість разів, або взагалі не обирали під час опитування. Поведінку студентів з неефективною самопрезентацією часто розцінювали як закрити і скуту.

Список використаних джерел

1. Гоффман И. Представление себя другим в повседневной жизни / И.Гоффман. – Москва, 2000. – 302с.
2. Еникеев М. И. Психологическая диагностика : стандартизированные тесты / М.И. Еникеев. – Москва : ПРИОР, 2002. – 288 с.
3. Чигирин Т.О. Ознаки і критерії успішної самопрезентації особистості / Т.О. Чигирин // Тенденції та перспективи розвитку науки і освіти в умовах глобалізації : матеріали VI Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції : збірник наукових праць. – Переяслав-Хмельницький, 2015 р. Вип. 6. – С. 40-41.

4. Чигирин Т.О. Успішна самопрезентація студентів-психологів / Т.О. Чигирин // Проблеми та перспективи розвитку науки на початку третього тисячоліття у країнах СНД: матеріали XI Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції : збірник наукових праць. – Переяслав-Хмельницький, 2013. – С. 155-157.

5. Arkin R. M. Self-presentation styles / R. M. Arkin // Impression management theory and social psychological research. – N.-Y. : Academic Press, 1981. P. 333–343.

References

1. Gofman, I. (2000). Predstavlenie sebya drugim v povsednevnoy zhizni [Introducing yourself to others in everyday life]. Moskva (in Russia).

2. Yenikeev, M. I. (2002). Psikhologicheskaya diagnostika: standartizirovannye testy [Psychological diagnostics: standardized tests]. Moskva: PRIOR (in Russia).

3. Chyhyryn, T.O. (2015). Oznaky i kryterii uspishnoi samoprezentatsii osobystosti [Signs and criteria for successful self-presentation of a specialty]. Tendentsii ta perspektyvy rozvytku nauky i osvity v umovakh hlobalizatsii: materialy VI Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi internet-konferentsii: zbirnyk naukovykh prats. Pereiaslav-Khmelnyskyi. Vyp. 6. 40-41 (in Ukrainian).

4. Chyhyryn, T.O. (2013). Uspishna samoprezentatsiia studentiv-psykholohiv [Successful self-presentation of psychology students]. Problemy ta perspektyvy rozvytku nauky na pochatku tretoho tysiacholittia u krainakh SND: materialy XI Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi internet-konferentsii: zbirnyk naukovykh prats. Pereiaslav-Khmelnyskyi, 155-157 (in Ukrainian).

5. Arkin, R. M. (1981). Self-presentation styles. Impression management theory and social psychological research. N.-Y.: Academic Press, 333–343 (in USA).

Резюме

Теслюк В. М. кандидат психологических наук, доцент
Национальный университет биоресурсов
и природоиспользования Украины

Денисенко С. В. магистрантка
Национальный университет биоресурсов
и природоиспользования Украины

ВЛИЯНИЕ МОТИВАЦИИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ САМОПРЕЗЕНТАЦИИ БУДУЩЕГО ПСИХОЛОГА

В статье исследуется влияние мотивации на эффективность самопрезентации будущего психолога. Анализируются научные работы ученых по исследованию самопрезентации личности. Описываются результаты эмпирического исследования мотивации к успеху и избегания неудач будущих психологов. Установлено, что наиболее значимая корреляционная связь существует между уровнем эффективности самопрезентации и мотивацией к успеху. Корреляционная связь между уровнем эффективности самопрезентации и мотивацией избегания неудач практически отсутствует.

Ключевые слова: самопрезентация; эффективность самопрезентации; будущий психолог; мотивация к успеху; мотивация избегания неудач.

Summary

Teslyuk V. M. candidate of psychological sciences,
associate professor National University of Life and
Environmental Sciences of Ukraine

Denisenko S. V. magistr National University
of Life and Environmental Sciences of Ukraine

INFLUENCE OF MOTIVATION ON THE EFFICIENCY OF SELF-PRESENTATION OF A FUTURE PSYCHOLOGIST

Introduction. *The formation of a positive self-esteem is an important factor that contributes to success not only in the professional sphere, but also in education and personality. The ability to effectively present oneself according to the situation, individual psychological characteristics is an integral part of the interaction, communication and cooperation of the individual with the social environment. Self-presentation is an important tool for the professional activity of a psychologist, but the problem of psychological features of the formation of effective self-presentation in the process of teaching students of psychological specialties remains insufficiently studied in psychological research. That is why the relevance of the study of the effectiveness of self-presentation of the future psychologist is of particular importance.*

Purpose – *to investigate the influence of motivation on the effectiveness of self-presentation of the future psychologist.*

Methods. *Theoretical – analysis, comparison, generalization, systematization; empirical – observational experiment, observation, psychodiagnostic techniques; quantitative data processing – Spearman's rank correlation coefficient.*

Originality. *The content of the concept of self-presentation as a behavioral component of the personality structure is deepened and expanded. The results of the study can be used in the system of training future psychologists.*

Conclusion. *The results of our study confirm the behavioral realization in the self-presentation of motivation for success. Thus, subjects with an effective level of self-presentation choose adequate tools and social environment or small social groups, ie objects of self-presentation, with adequate requirements for self-presentation in accordance with the objectives. Respondents with a sufficient level of effectiveness of self-presentation also choose adequate tools and social environment, with adequate requirements for self-presentation in accordance with the objectives, but, at the same time, often implement in self-presentation motivation to avoid failure. That is, the representatives of the second group often avoid disapproval and try to remain unnoticed during the self-presentation or act so as not to receive a negative response about the self-presentation. Researchers with an ineffective level of self-presentation mainly implement the motivation to avoid failure, as evidenced by the results of the survey of situational self-presentation, as well as the effectiveness of speech during the seminar. Thus, it was the subjects with ineffective self-presentation that the academic groups chose the least number of times, or did not choose at all during the survey. Behavior of students with ineffective self-presentation was often regarded as closed and constrained.*

Key words: *self-presentation; the effectiveness of self-presentation; future psychologist; motivation for success; motivation to avoid failure.*

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів.

Received/Поступила: 21.01. 21.