

5. Крам Дэн. Все способы раскусить лжеца М.: АСТ 2010. С. 64–71.

6. Учебно-справочное пособие Ю. В. Щербатых «Психология труда и кадрового менеджмента в схемах и таблицах». М.: Кнорус, 2011. 248 с.

7. Рац О. М. Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства». Економічний простір: зб. наук. праць. № 15. Дніпропетровськ: ПДАБА, 2008. С. 275–285.

8. Саманьков М. А. Професійні деформації особистості в системі соціального забезпечення. Молодий вчений. 2015. №21. С. 733–735.

ТРАНСЛІТЕРАЦІЙНИЙ ПЕРЕКЛАД СПИСКУ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Aradahov Sh. G. Soderzhanie i metodika bazovoj podgotovki v gornom turizme. SPb.: Ros. gos. ped. un-t im. A.I. Gercena.2010. S. 23.

2. Beron R., Richardson D. Agresija. SPb: Piter, 2001. S. 25–32.

3. Butko O. O., Kucherenko S. M. Doslidzhennja profesijnoj agresivnosti girs'kih rjatuval'nikiv DSNS Ukraïni. H.: NUCZU, 2016. С. 30–42.

4. Egorin S. V., Lunev B. G. Istorija spasatel'noj sluzhby v gorah i ee organizacija v sovremennyh uslovijah. Vestnik bezopasnosti. 2009. № 4. S. 22–24.

5. Kram Djen. Vse sposoby raskusit' lzheca М.: AST 2010. S. 64–71.

6. Uchebno-spravocnoe posobie Ju. V. Shherbatyh «Psihologija truda i kadrovogo menedzhmenta v shemah i tablicah». М.: Knorus, 2011. 248 s.

7. Rac O. M. Viznachennja sutnosti ponjattja «efektivnist' funkcionuvannja pidpriemstva». Ekonomichnij prostir: zb. nauk. prac'. № 15. Dnipropetrovs'k: PDABA, 2008. S. 275–285.

8. Saman'kov M. A. Profesijni deformacii osobistosti v sistemі social'nogo zabezpečennja. Molodij vchenij. 2015. №21. S. 733–735.

УДК 159.9

Веремейчик В.В., бакалавр соціально-психологічного факультету НУЦЗУ, e-mail: alinmir4@mail.ru

Селюкова Т.В., старший викладач кафедри психології діяльності в особливих умовах НУЦЗУ, e-mail: selukova_tv@ukr.net.

ОСОБЛИВОСТІ САМОРЕГУЛЯЦІЇ ТА САМОПРЕЗЕНТАЦІЇ У ОСІБ З РІЗНИМ РІВНЕМ САМООЦІНКИ

У статті розкриваються феномени саморегуляції та різноманітних стратегій самопрезентації, а також особливості самооцінки. Дослідження присвячене вивченню особливостей саморегуляції та самопрезентації у осіб з різним рівнем самооцінки.

Ключові слова: саморегуляція, самопрезентація, стратегії самопрезентації, самооцінка.

В данной статье раскрываются феномены саморегуляции и различных стратегий самопрезентации, а также особенности самооценки. Исследование посвящено изучению особенностей саморегуляции и самопрезентации у лиц с различным уровнем самооценки.

Ключевые слова: саморегуляция, самопрезентация, стратегии самопрезентации, самооценка.

Постановка проблеми. Проблема саморегуляції та самопрезентації є актуальною як у вітчизняній, так і в зарубіжній психології. Психологічні механізми саморегуляції та самопрезентації індивіда по актуальності займають одне з основних місць у суб'єктному підході дослідження психіки людини.

Проблема саморегуляції у професійній діяльності рятівників пов'язана з різними аспектами психологічної науки. Її розв'язання неможливе, в першу чергу, без осмислення досягнень та знахідок, зроблених вченими в контексті загальнотеоретичних та методологічних проблем психології.

Серед якостей особистості особливо важливою є здатність до саморегуляції – необхідної риси плідної діяльності людини, яка забезпечує гармонійність функціонування різних властивостей особистості. Тільки за умови ефективної організації власної поведінки та діяльності можна досягти значних результатів в професійній сфері та при взаємодії з іншими людьми.

В сучасних умовах збільшується інформатизація та глобалізація суспільних процесів і саме в цих умовах зростає актуальність проблеми самопрезентації особистості. Пошук та побудова адекватної самопрезентації та її збереження як свого «Я», є важливою основою для становлення та позитивного розвитку як окремої особистості, так і суспільства в цілому.

Немає нічого більш складного і більш важливого, ніж твереза, об'єктивна самооцінка. «Пізнай самого себе» – навчали великі мислителі давнини. Складно неупереджено контролювати свою поведінку, наслідки своїх вчинків. Ще більш складно об'єктивно оцінити своє місце в суспільстві, свої можливості.

На сьогодні ще нечітко визначені та недостатньо проаналізовані компоненти саморегуляції (змістовий та процесуальний), не уточнено роль змістового компоненту (потреби, мотиви, цілі, спрямованість), а також, роль самооцінки в успішній саморегуляції особистості. Залишається не розкритою проблема зв'язку саморегуляції та самопрезентації особистості, і як рівень самооцінки впливає на співвідношення цих двох феноменів.

У зв'язку з цим, дослідження особистісної саморегуляції та самопрезентації у осіб з різним рівнем самооцінки становить науковий інтерес та відкриває перспективи для покращення успішності професійної діяльності людини через забезпечення підвищення рівня особистісної саморегуляції, зокрема, в процесі навчання у ВНЗ.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок в розробку проблеми саморегуляції внесли вчені, які вивчали окремі прояви саморегуляції в різних видах діяльності (О.А. Конопкін, Г.С. Нікіфоров, А.К. Осницький), проблеми морального розвитку особистості на різних вікових етапах (Л.І.Божович, М.І. Боришевский, І.В. Дубровіна, І.І. Чеснокова, В.Є. Чудновський).

К.А. Абульханова-Славська зазначає що, саме широке визначення саморегуляції пов'язане з розумінням регулювання діяльності самим індивідом. При такому підході виділяється поняття «громадська регуляція», яка певним чином поєднується з саморегуляцією [1].

І.Д. Бех зазначав, що виникнення і формування регулятивних механізмів саморегуляції суб'єкта пов'язано з його здатністю розчленувати в часі спонукально-операційну і виконавчу частини поведінкового акту [2].

Завдяки дослідженням О.А. Конопкіна на прикладі сенсомоторної діяльності були виділені індивідуально-типологічні особливості регуляторних процесів планування (ставлення мети), моделювання ситуацій досягнення, програмування дій, оцінювання результатів та корекції, тобто процесів, які реалізують основні компоненти системи саморегуляції і діяльності особистості. Автор розглядає усвідомлену саморегуляцію як «системно-організований процес внутрішньої психічної активності людини щодо ініціації, побудови, управління, підтримування різними формами довільної активності» [8].

Найчастіше виявляється спроба зводити саморегуляцію до проблеми свідомого управління людиною власними діями і поведінкою. У цьому випадку саморегуляція визначається, що включає в себе планування дій, вчинків, вольове зусилля, та їх затримку або активізацію, самоконтроль. Саморегуляція, з точки зору В.Є. Ключко, повинна розумітися через проблему співвіднесення усвідомлюваного і неусвідомлюваного, довільного і мимовільного, через їх взаємопереходи, взаємозумовленість в єдиній системі цілісного психічного саморегулювання [7].

В.І. Моросанова, Є.М. Коноз розглядають саморегуляцію як специфічну діяльність суб'єкта, що має індивідуальну структуру і стиль. Стиль саморегуляції визначається взаємодією різнорівневих механізмів, що реалізують процес саморегуляції. Високий рівень розвитку саморегуляції дає підставу припускати наявність досить зрілого стану самосвідомості в цілому [13].

Підсумовуючи сказане, можна стверджувати, що саморегуляція поведінки є інтегративною властивістю особистості, яка об'єднує в собі інтелектуальні, мотиваційні, вольові, емоційні сфери особистості. Загалом можна констатувати, що саморегуляція – це єдність соціальних та психологічних проявів свідомості і самосвідомості особистості.

Самопрезентація – це досить новий термін у психологічній науці. Уміння подати себе, використовуючи свої реальні знання і якості – це здатність привернути увагу і віднайти шлях до визнання того, хто самопрезентується, як особистості, котра знає свої сильні й слабкі сторони.

Т.О. Чигирин вказує, що найчастіше самопрезентацію визначають як процес формування уявлення або враження про себе у оточуючого соціального середовища. Під метою самопрезентації розуміють створення і донесення свого іміджу іншим людям. На сьогоднішній день існує декілька суміжних понять самопрезентації, характеристика яких багато в чому ідентична визначенню самопрезентації. До них можна віднести саморекламу (О.М. Лебедев-Любімов), самоподачу (Г.В. Бороздіна), самопред'явлення (І.П. Шкуратова), самовираження (Р. Баумайстер, І.П. Шкуратова, А. Стейнхилбер), тощо [17].

В.М. Шепель відзначає, що самопрезентація виступає як внутрішньо властивий людині стиль спілкування з людьми, як наочне підтвердження гарного ставлення до них. Вона надто важлива при першій зустрічі. Однак можна припустити, що до ефективного самопредставлення схильні люди впевнені у собі і своїх силах, особистості активні, ті, хто має надію лише на свої власні сили [18].

О.В. Михайлова визначає, що найбільш впевненими комунікаторами являються люди, які мають гнучку поведінку, вміють вести себе по різному в залежності від ситуації. Якщо людина визначає декілька образів своєї поведінки та вміє варіювати ними, то вона може досягти значних успіхів у сприйнятті себе іншими людьми, тобто ефективніше керує враженням про себе [12].

Як пише І. Гоффман, одним з основних мотивів самопредставлення є досягнення соціального успіху та соціального схвалення, однак не завжди самопрезентаційна поведінка відповідає соціальним нормам. Тобто, самопрезентація може бути зумовлена великою кількістю мотивів та не обов'язково включає в себе контроль та свідому увагу особистості. І. Гоффман також визначає, що в соціально-психологічній літературі поняття самопрезентації пояснюється з багатьох спектрів, а саме, це поведінка яка використовується як передача певної інформації про суб'єкта в соціум: управління створюваним враженням; форма соціальної поведінки; як засіб формування власного «Я» та підтримання завершеної самооцінки; прийом усунення когнітивного дисонансу; саморефлексія [4].

Т.О. Чигирин виділяє 2 види самопрезентації: самопрезентація досягнення (людина свідомо будує свою поведінку для вирішення постав-

лених нею цілей) і захисна самопрезентація (людиною рухає мотивація уникнення невдач) [17]. На думку Т.В. Селюкової і Д.С. Мохонько, в такому контексті види самопрезентації можна розглядати як своєрідні копінг-стратегії: тобто для досягнення життєвих цілей людина повинна проявляти конструктивну активність (самопрезентація досягнення), спрямовану на подолання чи прийняття ситуації, повинна включати цілеспрямовані та гнучкі процеси, що усвідомлюються. Якщо людина буде демонструвати захисну самопрезентацію, вона буде уникати проблем і пов'язаних з цим конкретних дій. Критерієм неефективної самопрезентації визначається феномен прокрастинації як «усвідомленого, добровільного» відкладання діяльності. Критерієм ефективності самопрезентації може бути зниження почуття уразливості до стресів [15].

Засобом підтримки завищеної самооцінки вважає самопрезентацію Д. Майєрс. У посібнику «Соціальна психологія» Д. Майєрс висловлює думку про те, що для більшості людей притаманне прихильне, оптимістичне ставлення до себе, тобто самооцінка у більшості людей завищена. Самопрезентація відображає бажання людини створити хороше враження про себе як у оточення, так і у самого себе. Людина постійно працює над власним іміджем. Д. Майєрс описує особливий тип людей, яким притаманна постійна усвідомлена самопрезентація, яку можна розглядати як стиль життя [11].

Отже, підсумовуючи різні погляди, самопрезентацію можна визначити як процес, під час якого відбувається управління сприйняттям навколишнього середовища через привернення уваги задля задоволення потреб та досягнення цілей особистості, а також в цьому процесі формується образ «Я» і підтримується самооцінка.

Як пише А.І. Ліпкіна, самооцінка пов'язана з однією з центральних потреб людини – потребою в самоствердженні, що визначається відношенням її дійсних досягнень до того, на що людина претендує, які цілі перед собою ставить. Від самооцінки залежать взаємовідносини людини з оточуючими, її критичність, вимогливість до себе, ставлення до успіхів і невдач. Самооцінка впливає на ефективність діяльності людини і дальший розвиток її особистості [10].

Н.П. Сергієнко визначає, що самооцінка відіграє важливу роль при виборі професії, особливо це стосується підрозділів ДСНС України. Екстремальна ситуація є дією, що змушує індивіда мобілізувати резерви свого організму, її ознаками є раптовість та непередбачуваність, надмірно висока інтенсивність дії чинників або незвична їх комбінація, а тому мати адекватну самооцінку дуже важливо. Знаючи тип самооцінки можна певною мірою нею регулювати. У визначенні власної самооцінки слід знати орієнтовні характеристики людей із заниженою і завищеною самооцінкою [16].

І.Т. Кавецький та інші автори пишуть: самооцінка особистості включає в себе вміння оцінити свої сили і можливості, поставитися до себе критично. Вона складає основу рівня тих завдань, до вирішення яких людина вважає себе здатним. Присутня у кожному акті поведінки, самооцінка є важливим компонентом в управлінні цією поведінкою [6]. А.Н. Лебедев-Любимов визначає, що самооцінка особистості може бути адекватною і неадекватною. Тому характер самооцінки визначає формування тих чи інших якостей особистості [9].

Самооцінка, з точки зору В.М. Оржеховської, має комплексний характер, оскільки розповсюджується на різні прояви особистості – інтелект, зовнішні дані, успішність у спілкуванні тощо. Вона також є динамічною, так як може змінюватись впродовж життя [14]. На думку В.М. Галузинського самооцінка – це своєрідні когнітивні схеми, котрі узагальнюють минулий досвід особистості і організують нову інформацію відносно даного аспекту «Я». Разом з тим самооцінка, особливо якщо мова йде про здібності і потенційні можливості особистості, виражає певний рівень домагань [3].

У підсумку доцільно зазначити, характер людини виявляється не тільки у її ставленні до інших людей, але й до себе. Кожний з нас, ненавмисно сам того не усвідомлюючи, часто, порівнює себе з оточуючими й у підсумку виробляє досить стійку думку про свій інтелект, зовнішність, здоров'я, становище в суспільстві, тобто формує «набір самооцінок», від якого залежить: скромні ми чи зарозумілі, вимогливі до себе чи самозаспокоєні, соромливі чи чванливі.

Під саморегуляцією в структурі самосвідомості у широкому сенсі мається на увазі така форма саморегуляції поведінки, яка передбачає момент включеності в неї результатів самопізнання, самопрезентації, емоційно-ціннісного ставлення до себе, причому ця включеність актуалізована на всіх етапах здійснення поведінкового акту, починаючи від мотивуючих компонентів і закінчуючи власною оцінкою досягнутого ефекту поведінки.

Мета нашого дослідження – вивчити особливості саморегуляції та стратегій самопрезентації у осіб з різним рівнем самооцінки.

Виклад основного матеріалу. Дослідження проводилось на базі Національного університету цивільного захисту України. В дослідженні брали участь курсанти та студенти НУЦЗУ в кількості 90 осіб у віці від 18 до 21 років. Були використані наступні методики: 1. Опитувальник рівня самооцінки С.В. Ковальова. 2. Методика «Здібності до самоуправління» Н.М. Пейсахова. 3. Опитувальник «Стратегії самопрезентації» С.-Ж. Лі, Б. Куїглі.

На першому етапі роботи, за допомогою методики С.В. Ковальова ми розділили вибірку досліджуваних на дві рівноправні групи (по 25

осіб в кожній): з високою та низькою самооцінкою. Групу респондентів з середніми значеннями показника в подальше дослідження ми не включали.

Самооцінка, елемент самосвідомості, що характеризується емоційно насиченими оцінками самого себе, власних здібностей, етичних якостей і вчинків; важливий регулятор поведінки. Самооцінка визначає взаємини людини з її оточенням, її критичність, вимогливість до себе, відношення до невдач. Тим самим самооцінка впливає на ефективність діяльності людини.

Наступний етап нашої роботи це дослідження особливостей самопрезентації та саморегуляції у осіб з різним рівнем самооцінки.

Отримані в ході досліджування результати за шкалами методики «Стратегії самопрезентації» С.-Ж. Лі, Б. Кійглі, представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Розподіл показників за шкалами самопрезентації у осіб з високою та низькою самооцінкою (бали)

Шкали	Респонденти з високим рівнем самооцінки	Респонденти з низьким рівнем самооцінки	t-критерій Стьюдента	
			t	p
Прагнення сподобатися	7,2 ± 2,25	11,3 ± 2,35	3,8	p ≤ 0,01
Самопросування	9,8 ± 2,21	5,8 ± 1,66	4,1	p ≤ 0,01
Прилежність	6,2 ± 1,17	9,5 ± 1,34	4,4	p ≤ 0,01
Залякування	6,1 ± 0,39	7,2 ± 0,41	0,6	-
Демонстрація слабкості або благання	4,1 ± 2,31	9,7 ± 1,88	3,2	p ≤ 0,01
Відстеження виробленого враження	8,2 ± 0,25	9,4 ± 0,43	2,1	-
Варіативність поведінки	9,6 ± 2,43	6,5 ± 1,69	6,4	p ≤ 0,01

За шкалою «прагнення сподобатися» виявлені статистично достовірні відмінності на рівні статистичної значущості p ≤ 0,01, вищий рівень більше проявляють особи з низьким рівнем самооцінки.

За шкалою «самопросування» виявлені статистично достовірні відмінності в досліджуваних групах на рівні статистичної значущості p ≤ 0,01, вищий рівень визначається у осіб з високим рівнем самооцінки. Самопросування це стратегія самопрезентації, яка являється декілька схожою на попередню. Якщо старання сподобатися – це спроба виглядати привабливим, то людина, яка просуває себе, намагається виглядати компетентним. Намагання сподобатися – це стратегія, мета якої – викликати симпатію, в той час як самопросування має на меті отримання поваги з боку інших людей. Найбільш ефективний спосіб самопросування – демонстрація своїх знань і умінь.

За шкалою «прилежність» були виявлені статистично достовірні відмінності на рівні статистичної значущості $p \leq 0,01$. Більш схильними до прояву прилежності виявились особи з низьким рівнем самооцінки.

Статистично достовірних відмінностей за шкалою «залякування» в досліджуваних групах не виявлено. Цей тип самопрезентації характерний для обох груп. Залякуючий повинен постаратися переконати об'єкт в тому, що він потенційно небезпечний, тобто може і буде причиною неприємностей, якщо об'єкт відмовиться робити те, що від нього вимагають. Це достатньо небезпечна стратегія. Людям не подобаються ті, хто їх залякує, і вони не хочуть спілкуватися з ними, маючи на те серйозні причини.

За шкалою «демонстрація слабкості або благання» виявлені статистично достовірні відмінності в досліджуваних групах на рівні статистичної значущості $p \leq 0,01$. Вищий рівень більше проявляють особи з низьким рівнем самооцінки. Благання працює тому, що в нашій культурі широко поширена норма піклуватися про нужденних людей. Але благання не завжди гарантує успіху, крім того, слабкість не завжди приваблива.

За шкалою «відстеження виробленого враження» не було виявлено статистично достовірних відмінностей в групах осіб з низьким та високим рівнем самооцінки. Особи з високою самооцінкою можуть збільшити свої досягнення, а люди з низькою самооцінкою можуть використовувати цю стратегію, щоб захистити себе від поразок.

За шкалою «варіативність поведінки» в досліджуваних групах були виявлені статистично достовірні відмінності на рівні статистичної значущості $p \leq 0,01$, вищий рівень більше проявляють особи з високим рівнем самооцінки. Найбільш впевненими в соціумі являються люди, які мають достатньо гнучку поведінку, тобто вміють вести себе по різному в залежності від ситуації. Успішність самопрезентації залежить від ефективності управління враженням про себе, змінюючи типи поведінки відносно обставин.

Потрібно розуміти, що стратегії самопрезентації є сукупністю поведінкових актів особистості, розділених в часі і просторі, спрямованих на створення певного образу в очах оточуючих. Тактика самопрезентації – це певний прийом, за допомогою якого реалізується обрана стратегія. Стратегія самопрезентації може включати в себе безліч окремих тактик. Тактика самопрезентації є короточасним явищем і спрямована на створення бажаного враження в конкретній життєвій ситуації. Самопрезентація не є тільки поверхневою і маніпулятивною діяльністю, вона може також включати в себе спробу представити аудиторії наблизений до ідеалу образ, який відображає трохи змінену і поліпшену Я-концепцію, у що «актор» щиро вірить сам.

На основі отриманих даних ми можемо стверджувати, що такі складові самопрезентації як прагнення сподобатися, прилежність, та

демонстрація слабкості або благаання значущо вищі у курсантів другої групи (з низьким рівнем самооцінки), а за шкалами самопросування і варіативність поведінки перевагу мають респонденти першої групи (з високим рівнем самооцінки).

Для діагностики сформованості окремих етапів системи саморегуляції, а також оцінки загальної здатності до саморегуляції був використаний опитувальник «Здатність до самоуправління» Н.М. Пейсахова. Результати представлені в таблиці 2.

Таблиця 2

Показники сформованості окремих етапів системи саморегуляції та загальної здатності до самоуправління в досліджуваних групах (бали)

Шкали	Досліджувані		t-критерій Стьюдента	
	Група № 1	Група № 2	t	p
Аналіз суперечностей	3,3±1,39	4,1±2,18	1,3	-
Прогнозування	4,3±0,26	5,2±1,12	1,7	-
Цілепокладання	2,1±1,58	4,8±1,52	5,3	p≤0,001
Планування	3,3±1,13	5,8±2,17	4,4	p≤0,01
Критерії оцінки якості	3,5±0,56	4,3±0,78	1,4	-
Прийняття рішення	5,2±2,11	2,1±2,23	6,1	p≤0,001
Самоконтроль	3,7±1,17	4,8±1,12	0,8	-
Корекція	3,6±1,48	3,9±1,81	0,5	-
Загальна здатність до саморегуляції	5,5±2,56	2,3±2,48	4,2	p≤0,001

За шкалою «аналіз суперечностей» не було виявлено статистично достовірних відмінностей в групах осіб з низьким та високим рівнем самооцінки. Аналіз суперечностей або орієнтування в ситуації означає, що людина формує суб'єктивну модель ситуації, відповідаючи на питання, які ставить сам собі: чому зараз не виходить так, як це було раніше? У чому причина моїх невдач (в мені, в інших, в обставинах, що склалися)?

За шкалою «прогнозування», також не виявлено статистично значущих відмінностей в досліджуваних групах. Прогнозування це, коли людина формує модель-прогноз, яка заснована на аналізі минулого і сьогодення, на аналізі протиріч між минулим і сьогоденням. Прогноз – це спроба заглянути в майбутнє, передбачити хід подій або бажані дії.

За шкалою «цілепокладання» були виявлені статистично достовірні відмінності на рівні статистичної значущості p≤0,001. Більш схильними до прояву цілепокладання виявились особи з низьким рівнем самооцінки. Цілепокладання означає, що людина формує суб'єктивну модель бажаного або належного. Це перехід від припущення про принципову можливість провести зміни до припущення про ймовірні результати.

За шкалою «планування» виявлені статистично достовірні відмінності в досліджуваних групах на рівні статистичної значущості p≤0,01.

Вищий рівень більше проявляють особи з низьким рівнем самооцінки. Планування вказує на потребу в усвідомленому плануванні своєї діяльності, плани в цьому випадку деталізовані, але цілі діяльності не завжди висувуються самостійно.

Статистично достовірних відмінностей за шкалою «критерії оцінки якості» в досліджуваних групах не виявлено. Критерії оцінки якості для особистості, це необхідність вирішити питання: якими повинні бути показники, що дозволяють оцінити успіхи в реалізації плану?

За шкалою «прийняття рішення» в досліджуваних групах були виявлені статистично достовірні відмінності на рівні статистичної значущості $p \leq 0,001$, вищий рівень більше проявляють особи з високим рівнем самооцінки. Ця шкала свідчить про автономність в організації своєї активності, здатність самостійно планувати діяльність і поведінку, організувати роботу по досягненню висунутої мети, контролювати хід її виконання, оцінювати як проміжні, так і кінцеві результати діяльності. Випробовувані з низькою самооцінкою залежні від думок і оцінок оточуючих. Плани і програми дій розробляються несамоостійно, такі люди часто і некритично слідує чужих порад. При відсутності сторонньої допомоги у них неминуче виникають регуляторні збої.

За шкалою «самоконтроль» не було виявлено статистично достовірних відмінностей в групах осіб з низьким та високим рівнем самооцінки. Самоконтроль – збір інформації про те, як іде виконання плану в реальному спілкуванні, поведінці, діяльності

За шкалою «корекція» в досліджуваних групах не було виявлено статистично достовірних відмінностей. Корекція – зміни реальних дій, поведінки, спілкування, переживань, а також самої системи саморегуляція. Людина шукає відповідь на питання: як бути далі? Відповідь на це питання залежить від результатів самоконтролю. Якщо йде задумано, то людина може продовжувати діяти так само, повторити ще і ще раз, щоб переконатися в ефективності знайденої системи саморегуляція. Фактично – це перехід саморегуляції, закріплення того нового, що було знайдено процесі саморегуляція. Якщо самоконтроль показує, що є розрив між бажаним і дійсним, що є помилки в поведінці і діяльності, то виникають нові питання що потрібно змінити в своїх вчинках і діях?

За шкалою «загальна здатність саморегуляція» були виявлені статистично достовірні відмінності на рівні статистичної значущості $p \leq 0,001$, вищий рівень був діагностований у осіб з високим рівнем самооцінки. У досліджуваних з високим рівнем самооцінки визначається більш високі показники загального рівня саморегуляції. Такі особи самостійні, гнучко і адекватно реагують на зміну умов, висунення і досягнення мети у них в значній мірі усвідомлено. При високій мотивації досягнення вони здатні формувати такий стиль саморегуляції, який дозволяє компенсувати вплив особистісних, характерологічних особливостей,

що перешкоджають досягненню мети. Чим вище загальний рівень усвідомленої регуляції, тим легше людина опановує новими видами активності, впевненіше почуває себе в незнайомих ситуаціях, тим стабільніше його успіхи в звичних видах діяльності. У респондентів з низьким рівнем самооцінки за даною шкалою потреба в усвідомленому плануванні та програмуванні своєї поведінки менш сформована, вони більш залежні від ситуації і думки оточуючих людей. У таких досліджуваних знижена можливість компенсації несприятливих для досягнення поставленої мети особистісних особливостей, в порівнянні з піддослідними першої групи.

Висновки. Отже, в результаті проведеного аналізу теоретичних досліджень, ми виявили, що проблемі саморегуляції, саопрезентації та самооцінки присвячено чимало досліджень у вітчизняній і зарубіжній психології. Самопрезентація та саморегуляція являються важливими аспектами життя кожної людини, а самооцінка відноситься до ядра особистості й суттєво впливає на поведінку та здібності індивіда. Самопрезентація – це процес виконання соціальних ролей упродовж усього життя, засіб організації власної поведінки людиною. Саморегуляцію потрібно відрізнити від самопрезентації. Саморегуляція – процес творчий, він пов'язаний зі створенням нового, зустріччю з незвичайною ситуацією або протиріччям, необхідністю постановки нових цілей, пошуком нових рішень і засобів досягнення цілей. Самооцінка виступає як відносно стійкий структурний утвір, компонент самопізнання і як процес самооцінювання. У процесі життєдіяльності ці поняття йдуть поруч і не можуть бути відокремленими, та не впливати один на одного.

У осіб з високим рівнем самооцінки значущо переважають такі складові самопрезентації як самопросування, та варіативність поведінки. А у осіб з низьким рівнем самооцінки переважають показники як прагнення сподобатися, прилежності та демонстрації своєї слабкості. Адекватна чи навіть дещо висока самооцінка як правило, стає невід'ємною якістю успішної людини, незалежно від будь-якої професії, а для цього особливо необхідне вміння самопоросування і відповідна тактика самопрезентації, яка передбачає варіативність поведінкових механізмів, а також здібність до варіативної поведінки у зв'язку зі зміною обставин. Особи ж з низьким рівнем самооцінки менш схильні до ризику, більше потребують прийняття соціумом, та відповідно прагнуть бути морально бездоганними та виглядати привабливими, а іноді здаватися слабкими.

У досліджуваних з високим рівнем самооцінки визначається більш високі показники загального рівня саморегуляції. Такі особи самостійні, гнучко і адекватно реагують на зміну умов, висунення і досягнення мети у них в значній мірі усвідомлено. У респондентів з низьким рівнем самооцінки за даною шкалою потреба в усвідомленому плануванні та програмуванні своєї поведінки менш сформована, вони більш залежні від ситуації і думки оточуючих людей. У таких досліджуваних

знижена можливість компенсації несприятливих для досягнення поставленої мети особистісних особливостей, в порівнянні з респондентами першої групи. Особи з низькою самооцінкою потрапляють в замкнуте коло поведінкових стереотипів і негативних очікувань. Ефективність саморегуляції знижується.

Таким чином, самооцінка, будучи ядром особистості, відіграє роль важливого регулятора поведінки і дій людини. Саме від неї залежить те, чи буде людина жити в гармонії з навколишнім світом і наскільки вдало він вибудує стосунки з іншими. Самооцінка впливає на всі сфери життєдіяльності людини, а також на його життєву позицію (вона впливає на відносини людини з іншими людьми і суспільством в цілому, на рівень вимогливості і критичності до самого себе, на формування ставлення особистості до своїх успіхів або невдач і т. д.). Тому самооцінка не тільки позначається на ефективності та успіху діяльності людини в даний момент, але і визначає весь подальший процес розвитку самої особистості. Самооцінка – це результат розумових операцій (порівняння, аналізу та синтезу), в якому постійно присутній емоційний компонент (суб'єктивне переживання). Самооцінка виконує функцію посередника між самосвідомістю особистості і її соціальним оточенням в процесі саморегуляції поведінки. Самооцінка як образ "Я" – це результат самопізнання, це психологічне утворення, яке забезпечує головну функцію саморегуляції – функцію цілепокладання; як узагальнений, глобальний механізм саморегуляції на особистісному рівні.

ЛІТЕРАТУРА

1. Абульханова-Славская К. А. Проблема соотношения личности, индивидуальности, субъекта. В кн.: Современная личность: Психологические исследования. Москва: ИП РАН, 2012. С. 17–35.
2. Бех І. Д. Від волі до особистості. Київ: Україна-Віта, 1995. 202 с.
3. Галузинський В. М. Педагогіка: теорія та історія. Київ: Вища шк., 1995. 237 с.
4. Гоффман І. Представление себя другим в повседневной жизни. Москва: Канон-Пресс, 2000. 304 с.
5. Журавлева И. А. Феномен самопрезентации личности в психологии. Вестник университета. Москва: Из-во Государственный университет управления. 2012. №12 С. 248–253.
6. Кавецкий И. Т., Рыжковская Т. Л., Коверзнева И. А., и др. Основы психологи и педагогики: учебник. Минск: Изд-во МИУ, 2010. 352 с.
7. Клочко В. Е. Онтология смысла и смыслообразование. Вестник Московского ун-та. Серия 14. 2013. №2. С.106–120.
8. Конопкин О. А. Психическая саморегуляция произвольной активности человека. Структурно-функциональный аспект. Вопросы психологии. 1995. № 1. С. 5–13.

9. Лебедев-Любимов А. Н. Психология рекламы. Санкт-Петербург: Питер, 2003. 368 с.
10. Липкина А. И. Самооценка. Москва: Знание, 1976. 64 с.
11. Майерс Д. Социальная психология: пер. с англ. 7-е изд. Санкт-Петербург: ПитерКом, 2007. 793 с.
12. Михайлова Е. В. Самопрезентация: теории, исследования, тренинг. Санкт-Петербург: Речь, 2007. 224 с.
13. Моросанова В. И., Коноз Е. М. Стилевая саморегуляция поведения человека. Вопросы психологии. 2000. №2. С. 118–127.
14. Оржеховська В. М., Хілько Т. В., Кириленко С. В. Посібник з самовиховання. К.іів: ІЗМН, 1996. 192 с.
15. Селюкова Т. В., Мохонько Д. С. Особливості копінг-стратегій у осіб схильних до прокрастинації. Проблеми екстремальної та кризової психології. Збірник наукових праць. Вип. 20. Харків: НУЦЗУ, 2016. С. 242–254.
16. Сергієнко Н. П. Особливості професійної мотивації майбутніх рятувальників з різним рівнем самооцінки. Проблеми екстремальної та кризової психології. Збірник наукових праць. Вип. 19. Харків: НУЦЗУ, 2016. С. 206–214.
17. Чигирин Т. О. Сучасні підходи до вивчення феномену самопрезентації. Неперервна професійна освіта: теорія і практика. 2013. № 3-4. С. 153–157.
18. Шепель В. М. Имиджология. Как нравиться людям: учеб. пособие. Москва: Народное образование, 2002. 360 с.

ТРАНСЛІТЕРАЦІЙНИЙ ПЕРЕКЛАД СПИСКУ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Abul'hanova-Slavskaja K. A. Problema sootnoshenija lichnosti, individual'nosti, sub#ekta. V kn.: Sovremennaja lichnost': Psihologicheskie issledovanija. Moskva: IP RAN, 2012. S. 17–35.
2. Beh I. D. Vid voli do osobistosti. Kiiv: Ukraïna-Vita, 1995. 202 s.
3. Galuzins'kij V. M. Pedagogika: teorija ta istorija. Kiiv: Vishha shk., 1995. 237 s.
4. Goffman I. Predstavlenie sebja drugim v povsednevnoj zhizni. Moskva: Kanon-Press, 2000. 304 s.
5. Zhuravleva I. A. Fenomen samoprezentacii lichnosti v psihologii. Vestnik universiteta. Moskva: Iz-vo Gosudarstvennyj universitet uprvlenija. 2012. №12 S. 248–253.
6. Kaveckij I. T., Ryzhkovskaja T. L., Koverzneva I. A., i dr. Osnovy psihologi i pedagogiki: uchebnik. Minsk: Izd-vo MIU, 2010. 352 s.
7. Klochko V. E. Ontologija smysla i smysloobrazovanie. Vestnik Moskovskogo un-ta. Serija 14. 2013. №2. S.106–120.
8. Konopkin O. A. Psihicheskaja samoreguljacija proizvod'noj

aktivnosti cheloveka. Strukturno-funkcional'nyj aspekt. Voprosy psihologii. 1995. № 1. S. 5–13.

9. Lebedev-Ljubimov A. N. Psihologija reklamy. Sankt-Peterburg: Piter, 2003. 368 s

10. Lipkina A. I. Samoocenka. Moskva: Znanie, 1976. 64 s.

11. Majers D. Social'naja psihologija: per. s angl. 7-e izd. Sankt-Peterburg: PiterKom, 2007. 793 s.

12. Mihajlova E. V. Samoprezentacija: teorii, issledovanija, trening. Sankt-Peterburg: Rech', 2007. 224 s.

13. Morosanova V. I., Konož E. M. Stilevaja samoreguljacija povedenija cheloveka. Voprosy psihologii. 2000. №2. S. 118–127.

14. Orzhehovs'ka V. M., Hil'ko T. V., Kirilenko S. V. Posibnik z samovihovannja. K.ïv: IZMN, 1996. 192 s.

15. Seljukova T. V., Mohon'ko D. S. Osoblivosti koping-strategij u osib shil'nih do prokrastinacii. Problemi ekstremal'noi ta krizovoï psihologii. Zbirnik naukovih prac'. Vip. 20. Harkiv: NUCZU, 2016. S. 242–254.

16. Sergienko N. P. Osoblivosti profesijnoi motivacii majbutnih rjatuval'nikiv z riznim rivnem samoocinki. Problemi ekstremal'noi ta krizovoï psihologii. Zbirnik naukovih prac'. Vip. 19. Harkiv: NUCZU, 2016. S. 206–214.

17. Chigirin T. O. Suchasni pidhodi do vivchennja fenomenu samoprezentacii. Neperervna profesijna osvita: teorija i praktika. 2013. № 3-4. S. 153–157.

18. Shepel' V. M. Imidzhelogija. Kak nravit'sja ljudjam: ucheb. posobie. Moskva: Narodnoe obrazovanie, 2002. 360 s.

УДК 159.9.07

Виноградова К.С., магістр кафедри психології діяльності в особливих умовах Національного університету цивільного захисту України, e-mail: vinogradovakristina@mail.ua;

Льїна Ю.Ю., к. біол. наук, доцент, доцент кафедри психології діяльності в особливих умовах Національного університету цивільного захисту України, e-mail: Julija-illina@mail.ru

ЛІДЕРСЬКІ ЯКОСТІ ТА ЇХ ПРОЯВ У МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ СИЛ ОХОРОНИ ПРАВОПОРЯДКУ

Лідерство — це соціально-психологічний феномен, що пов'язаний з динамічними процесами у малій групі; поняття, яке характеризує відношення домінування і підпорядкованості в групі. Лідер - індивід, у якого найяскравіше виражені певні якості, внаслідок чого його професійна діяльність найбільш продуктивна. Лідерські якості найбільш важливі для майбутніх фахівців сил охорони правопорядку, за допомогою яких військовослужбовці мають можливість успішно керувати підлеглими та виконувати професійну діяльність. У лідера повинні бути розвинені такі якості,