

DOI 10.25588/CSPU.2021.163.3.012

УДК 159.9.075

ББК 88.4

Е. В. Ахмадеева¹, С. А. Башкатов²

¹ORCID № 0000-0002-4159-0401

Старший преподаватель кафедры общей психологии факультета психологии,
Башкирский государственный университет,
г. Уфа, Республика Башкортостан, Российская Федерация.
E-mail: elena-ram@yandex.ru

²ORCID № 0000-0001-7181-9230

Профессор, доктор биологических наук, кандидат психологических наук,
декан биологического факультета, Башкирский государственный университет,
г. Уфа, Республика Башкортостан, Российская Федерация.
E-mail: s_bashkatov@list.ru

ЛИЧНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И СТРУКТУРА САМОПРЕДЪЯВЛЕНИЯ СТУДЕНТОВ

Аннотация

Введение. Вступая в коммуникативные отношения, человек интуитивно или намеренно использует различные стратегии самопредъявления. Целью исследования являлось выявление зависимости между личностными характеристиками студентов и используемыми ими стратегиями самопредъявления.

Материалы и методы. Обследовали 208 респондентов, использовали психодиагностические методики: «Направленность личности в общении» С. Л. Братченко; опросник развития рефлексивности А. В. Карпова; опросник «Стиль саморегуляции поведения — ССП-98» В. И. Моросановой; «Стратегии самопредъявления» И. П. Шкуратовой; опросник волевых качеств личности М. В. Чумакова; тест «Уверенности в себе» В. Г. Ромека; методика «Диагностика мотивов аффилиации» А. Мехрабиана. Полученные данные проверяли на соответствие закону нормального распределения, анализировали согласованность измерительных шкал методик с применением коэффициента альфа Кронбаха, рассчитывали показатели описательной статистики с последующим корреляционным и факторным анализом.

Результаты. Установлены зависимости между личностными характеристиками студентов и стратегиями самопреждевательства, нашедшими свое выражение в виде структуры, включающей пять факторов (латентных переменных): уверенность в собственных возможностях; умение управлять ситуацией; владение репертуаром стратегий самопреждевательства; самодостаточность; стремление понравиться акцептору общения.

Обсуждение. Респонденты, обладающие уверенностью в себе, волевыми качествами, саморегуляцией поведения, предпочитают стратегию самопродвижения, что можно объяснить наличием у них субъективной уверенности в наличии большого количества компетенций в различных областях поведения и деятельности. Респонденты, владеющие стилями саморегуляции поведения, используют весь арсенал стратегий самопреждевательства, кроме беспомощности, поскольку абсолютно в ней не нуждаются. Респонденты с альтероцентрической направленностью личности в общении, имеющие склонность к самоанализу, используют стратегию инграциации (стремление понравиться), что присуще альтруистичным людям в целом. У испытуемых, отличающихся самостоятельностью, нерефлексивностью и диалогичностью, преобладающей стратегии не выявлено.

Заключение. Самопреждевательство как форма активности личности реализуется в системе психических отношений через демонстрацию личностных свойств, выражение собственной позиции, проявление отношения к окружающим. Полученные результаты могут быть полезны для составления методических рекомендаций для выпускников вуза.

Ключевые слова: стратегии самопреждевательства; личностные характеристики; факторная структура; период юности.

Основные положения:

- у студентов вуза выявлено семь стратегий самопреждевательства, которые зависят от способности к саморегуляции, самоанализу и направленности в общении;
- установлено существование пяти факторов (латентных пе-

ременных), обуславливающих особенности самопредъявления студентов;

– студенты используют стратегии самопредъявления, исходя из наличия у них определенного набора личностных свойств.

1 Введение (Introduction)

В процессе жизнедеятельности человек регулярно вступает в коммуникативные отношения. Каждый раз в различных ситуациях для создания у партнеров по общению определенного впечатления о себе, он интуитивно или намеренно использует разнообразные стратегии самопредъявления. Под самопредъявлением мы понимаем коммуникативный процесс, в котором его участники в зависимости от целей и специфики социальной ситуации предъявляют информацию о себе, согласовывают свои усилия и достигают взаимопонимания. Не вызывает сомнений, что предпочтение тактик и стратегий самопредъявления зависит от внешних (социальных норм и правил поведения) и внутренних (личностных свойств) факторов [1]. В ряде исследований отмечено, что люди не в одинаковой мере способны управлять собой и представлять себя в наиболее выгодном свете, многое зависит от их культурных и личностных особенностей [2]. К примеру, в исследовании Т. А. Трифионовой выявлено, что преподнести себя лучше получается у тех студентов, которые обладают коммуникабельностью, эмпатийностью, рефлексивностью и самообладанием [3]. О. А. Пикулева, обобщив исследования О. С. Виханского, Е. В. Змановской, Е. Б. Перельгиной, А. Ш. Санатуловой и др., сделала вывод о том, что такие черты характера, как доброжелательность, коммуникативная компетентность, выдержка, смелость, экспрессивность, экстраверсия и др. напрямую связаны с выбором стратегий и тактик самопрезентации. В частности, автором установлены взаимосвязи между уровнем экстраверсии, тревожностью, конформностью, робостью, самооценкой и используемыми стратегиями самопредъявления [4].

На наш взгляд, выбор стратегий самопредъявления зависит от комплекса устойчивых личностных характеристик, которые

можно рассматривать как целостное качество субъекта, поэтому представляется важным соотнести личностные особенности студентов и применяемые ими стратегии самопредъявления с целью составления рекомендаций для эффективного представления себя в различных ситуациях социального взаимодействия. Среди личностных качеств, которые могут влиять на выбор стратегий самопредъявления, заслуживают внимания склонность к рефлексии, уверенность в себе, волевые качества (инициативность, решительность, выдержка), саморегуляция поведения, направленность личности в общении. И. П. Шкуратовой отмечено, что от умения создавать соответствующий ситуации образ, правильной интерпретации информации и поведения других людей зависит успешность человека при взаимодействии с окружающими в любой сфере общения (семейной, деловой, дружеской, официальной и т. п.) [5, 205]. Мы считаем, что современному человеку для наилучшего преподнесения собственных деловых, человеческих и моральных качеств крайне необходимо уметь расставлять акценты, оперируя различными стратегиями самопредъявления, поэтому изучение личностных характеристик студентов во взаимосвязи со стратегиями самопредъявления представляется актуальным. В указанной связи целью настоящего исследования являлось выявление зависимостей между личностными характеристиками студентов и используемыми ими стратегиями самопредъявления. Мы предположили, что существует определенная структура зависимостей между личностными характеристиками и стратегиями самопредъявления.

2 Материалы и методы (Materials and methods)

Для реализации цели использовали опросник рефлексивности А. В. Карпова, методику «Направленность личности в общении» С. Л. Братченко, опросник «Стратегии самопредъявления» И. П. Шкуратовой, тест «Уверенность в себе» В. Г. Ромека, опросник «Стиль саморегуляции поведения — ССП-98» В. И. Моросановой, опросник «Волевые качества личности» М. В. Чумакова, методику «Диагностика мотивов аффилиации» А. Мехрабиана. Полученные дан-

ные проверяли на соответствие закону нормального распределения, анализировали внутреннюю согласованность измерительных шкал методик с применением коэффициента альфа Кронбаха, рассчитывали показатели описательной статистики с последующим корреляционным и факторным анализом. Общее количество измерительных шкал использованных психодиагностических методик составило — 35. В исследовании приняли участие 208 студентов Института истории и государственного управления ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет» г. Уфа в возрасте 20–22 лет.

3 Результаты (Results)

Результаты проверки внутренней согласованности психодиагностических методик путем расчета коэффициентов альфа Кронбаха приведены в следующей таблице. Названия методик: Методика № 1 — Уверенность в себе. Методика № 2 — Опросник развития рефлексивности. Методика № 3 — Стиль саморегуляции поведения — ССП-98. Методика № 4 — Стратегии самопредъявления. Методика № 5 — Диагностика мотивов аффилиации. Методика № 6 — Опросник волевых качеств личности. Методика № 7 — Направленность личности в общении. АЛ-НЛО — альтероцентристская направленность личности в общении. АВ-НЛО — авторитарная направленность личности в общении. И-НЛО — индифферентная направленность личности в общении. К-НЛО — конформная направленность личности в общении. М-НЛО — манипулятивная направленность личности в общении. Д-НЛО — диалогическая направленность личности в общении (Таблица 1).

Таблица 1 — Значения коэффициента альфа Кронбаха

Table 1 — Values of Cronbach's alpha coefficient

Методика	Показатель	Коэффициент альфа, приемлемый диапазон 0,6-0,9 [6]	Методика	Показатель	Коэффициент альфа, приемлемый диапазон 0,6-0,9 [6]
№ 1	Уверенность в себе	0,70	№ 5	Стремление к принятию	0,75
	Социальная смелость	0,77		Страх отвержения	0,82
	Инициатива в социальных контактах	0,61	№ 6	Инициативность	0,7
№ 2	Рефлексия	0,62		Решительность	0,75
№ 3	Общий уровень саморегуляции	0,99		Выдержка	0,64
	Планирование	0,95		Ответственность	0,14
	Моделирование	0,97		Самостоятельность	-0,08
	Программирование	0,96		Настойчивость	0,25
	Оценивание результатов	0,95		Энергичность	-0,33

Продолжение таблицы 1

Методика	Показатель	Коэффициент альфа, приемлемый диапазон 0,6-0,9 [6]	Методика	Показатель	Коэффициент альфа, приемлемый диапазон 0,6-0,9 [6]
	Гибкость	0,96	№ 7	Внимательность	-0,55
	Самостоятельность	0,96		Целеустремленность	0,09
№ 4	Инграция	0,62		Ал-НЛО	0,62
	Самопродвижение	0,68		Ав-НЛО	0,22
	Примерность	0,65		И-НЛО	0,61
	Запугивание	0,71		К-НЛО	0,28
	Мольба	0,75		М-НЛО	0,28
	Отслеживание впечатления	0,68		Д-НЛО	0,96
	Вариативность поведения	0,63			
	Примечание – жирным шрифтом выделены значения коэффициента альфа Кронбаха ниже допустимого уровня 0,6.				

Из данных таблицы следует, что у 9 шкал значения коэффициента альфа значительно ниже допустимого уровня 0,6 (они выделены жирным шрифтом), поэтому мы в дальнейшем не использовали данные этих шкал. Ими оказались ответственность (альфа = 0,14), самостоятельность (альфа = -0,08), настойчивость (альфа = 0,25), энергичность (альфа = -0,33), внимательность (альфа = -0,55), целеустремленность (альфа = 0,09) из опросника волевых качеств личности; авторитарная (альфа = 0,22), конформная (альфа=0,28) и манипулятивная (альфа = 0,28) направленность из методики направленность личности в общении.

Проверка соответствия распределения данных нормальному закону распределения с помощью критерия хи-квадрат показала, что распределение данных по всем 35 шкалам ему не соответствует. По этой причине в дальнейшей статистической обработке результатов использовали непараметрические методы. Для выявления корреляционных связей между показателями рассчитали коэффициенты ранговой корреляции Спирмена. Было выявлено большое количество статистически значимых корреляционных связей разной силы и направленности. При этом общее количество корреляций составляло 325. Для анализа и понимания столь большого количества связей произвели редукцию переменных с помощью непараметрического факторного анализа в среде R [7]. Факторная структура описывает 47,9 % общей дисперсии и включает пять факторов (Таблица 2).

Таблица 2 — Результаты факторного анализа измеренных показателей

Table 2 — Results of factor analysis of the measured indicators

Показатель	F 1, приемлемый диапазон 0,3-1,0 [8]	F 2, приемлемый диапазон 0,3-1,0 [8]	F 3, приемлемый диапазон 0,3-1,0 [8]	F 4, приемлемый диапазон 0,3-1,0 [8]	F 5, приемлемый диапазон 0,3-1,0 [8]
1	2	3	4	5	6
Уверенность в себе	0,5892	0,2492	0,1167	0,18385	-0,17434
Социальная смелость	0,6078	0,1474	-0,0418	0,29483	-0,26578
Инициатива в социальных контактах	0,4198	-0,1584	0,0378	0,24663	-0,30697
Рефлексия	-0,2175	0,3504	-0,0591	-0,30639	0,37770
Общий уровень саморегуляции	0,3719	0,9234	-0,0749	0,12442	-0,05135
Планирование	0,0780	0,4899	0,0658	0,10682	0,03827
Моделирование	0,5736	0,4572	-0,2416	-0,23208	-0,09497
Программирование	0,0917	0,8080	-0,0923	0,01151	0,11685
Оценивание результатов	0,0349	0,6941	-0,1352	-0,18451	-0,13512
Гибкость	0,6127	0,4157	-0,0479	-0,03994	0,01138
Самостоятельность	0,1052	0,1747	0,1937	0,50633	0,00107
Стремление понравиться	0,1019	0,1701	0,3530	-0,03632	0,50562
Самопродвижение	0,3324	-0,1067	0,5770	-0,00636	0,00497

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6
Примерность	0,1427	-0,0787	0,6841	-0,11432	-0,10883
Запугивание	-0,1230	-0,1168	0,7232	0,19876	-0,15256
Мольба	-0,3281	-0,3517	0,5165	0,04731	0,07657
Отслеживание впечатления	-0,2778	0,0699	0,6951	-0,13879	0,29215
Вариативность поведения	-0,0350	0,0392	0,5384	-0,00460	0,23743
Стремление к принятию	0,3981	-0,1365	-0,0157	-0,26450	-0,06415
Страх отвержения	-0,0235	-0,0381	-0,1002	0,39520	-0,03454
Инициативность	0,7546	0,0957	0,1048	0,07209	0,09527
Решительность	0,7671	0,0759	-0,0338	0,11698	-0,02671
Выдержка	0,5326	0,3713	-0,1495	0,09196	0,17004
Ал-НЛО	-0,2960	-0,0856	0,0512	-0,31285	0,28308
И-НЛО	0,0850	0,1090	-0,0123	-0,17418	-0,49642
Д-НЛО	0,1686	-0,1025	-0,0359	0,51586	0,23117
Собственное значение фактора	3,88	3,26	2,69	1,37	1,25
Доля общей дисперсии (ДОД), %	14,9	12,6	10,4	5,3	4,8

Примечание – жирным шрифтом выделены факторные нагрузки больше 0,3. Ал-НЛО — альтероцентристская направленность личности в общении. И-НЛО — индифферентная направленность личности в общении. Д-НЛО — диалогическая направленность личности в общении

4 Обсуждение (Discussion)

Рассмотрим каждый из выделенных факторов более подробно. Состав переменных первого фактора (ДОД = 14,9 %) позволяет сделать вывод о том, что этот фактор репрезентирует латентную переменную, которую можно назвать «Уверенность в собственных возможностях». Считаем, что в процессе успешного самопредъявления востребованы все показатели данного фактора, обобщив которые констатируем, что в них раскрывается личностный и волевой потенциал коммуникатора, позволяющий быть инициативным, решительным и уверенным в себе, проявлять выдержку и интерес к акцептору общения. Студенты, которым свойственно такое сочетание характеристик, отличаются волевыми качествами, способны контролировать свои чувства, подчинять поступки поставленным целям, преодолевать препятствия, подавлять негативные эмоции [9]. Аналогичное мнение мы встречаем у В. И. Селиванова, который подчеркивает, что «социальная смелость, как и другие волевые качества, такие как решительность, уверенность, настойчивость, становится свойством личности, когда она не связана с той или иной конкретной ситуацией и становится генерализированным способом поведения личности во всех ситуациях, где требуется оправданный риск, чтобы добиться успеха» [10]. Е. П. Щербаков также отмечает, что «личность переживает свои волевые качества как состояние решимости, как переживание уверенности в повторяющихся условиях и считает уверенность личностным качеством» [11, 51]. Показатели альтероцентристской направленности личности в общении и стратегия беспомощности вошли с отрицательным значением, это свидетельствует о том, что студенты отличаются эгоцентризмом, им не свойственно акцентировать внимание на других, а больше интересуют собственные проблемы. При этом для них не характерно демонстрировать собственную беспомощность и слабость, уговаривать и упрашивать партнеров по общению, чтобы достичь поставленную цель, так как они обладают достаточной асертивностью и способны решать вопросы, не прибегая к манипу-

лятивным приемам. При взаимодействии с окружающими они предпочитают стратегию «самопродвижение», которая выражается в демонстрации знаний, умений и собственного превосходства для достижения уважения со стороны партнеров по коммуникации.

Состав показателей второго фактора (ДОД = 12,6 %) позволяет сделать вывод о том, что в этом факторе репрезентируется латентная переменная, которую можно назвать «Умение управлять ситуацией». В данный фактор включены такие особенности личности, как способность к самоанализу, осознание себя и собственных действий, характер отношений с окружающими, умение моделировать и программировать в полном объеме сценарий самопредъявления, быть ситуативным (гибким), требовательным, проявлять мудрость, терпение. Не случайно, на наш взгляд, в один фактор вошли рефлексия и саморегуляция со всеми ее компонентами, поскольку эти процессы в ряде исследований рассматриваются как взаимообусловленные (Б. Г. Ананьев, В. В. Давыдов, Ю. Н. Кулюткин, С. Л. Рубинштейн, И. Н. Семенов, С. Ю. Степашин). Авторы отмечают, что рефлексивный анализ проходит через все этапы саморегуляции и выделяют такие стадии рефлексии, как самосознание, самоопределение, самопредъявление, самоутверждение, самореализация и конечная стадия — саморегуляция, где на каждом этапе рефлексия решает конкретные задачи. По мысли А. В. Карпова, рефлексия обосновывается как существенный процесс саморегуляции как с теоретической, так и с практической точки зрения. Этот феномен рассматривается «как важнейшая регулятивная составляющая личности, позволяющая ей сознательно выстраивать свою жизнедеятельность» [12, 77]. Важной особенностью программы самопредъявления является оценка ее результативности, что позволяет коммуникатору умело и целенаправленно управлять ситуацией и успешно использовать все ее возможности. Стили саморегуляции зависят от того, какими типичными индивидуальными особенностями самоорганизации характеризуется тот или иной человек. Эти особенности устойчиво проявляются в разных видах

деятельности, в частности, в том, каким образом человек планирует и программирует эти цели, учитывает значимые условия их реализации, оценивает достигнутый результат [13]. Студенты, для которых характерен такой комплекс показателей, отличаются способностью к саморегуляции своих действий, поведения, проявляя при этом выдержку, которая помогает им преодолевать сложные ситуации, контролировать эмоции. Они умеют подбирать стили саморегуляции, адекватные ситуациям, благодаря гибкости, умению прогнозировать и планировать возможные варианты стратегий самопредъявления с целью решения проблем. В репертуаре стратегий самопредъявления они не используют стратегию мольбы (уговоры, демонстрацию слабости, беспомощности и зависимости в целях получения помощи).

Показатели третьего фактора (ДОД = 10,4 %) позволяют сделать вывод о том, что данный фактор репрезентирует латентную переменную, которую можно назвать «Владение репертуаром стратегий самопредъявления». Этот фактор демонстрирует широкие возможности студента (коммуникатора), который владеет всем спектром стратегий самопредъявления, что позволяет ему быть успешным, умело использовать любую из них. Стратегии самопредъявления представляют собой совокупность поведенческих актов, направленных на создание определенного образа в глазах окружающих [14]. В процессе общения, как правило, доминирует одна стратегия, наиболее характерная для человека. При этом другие стратегии также проявляются в поведении, они составляют некий фон либо защиту человека от случайностей, неожиданных перемен в ситуациях самопредъявления. Человек, хорошо владеющий разнообразными стратегиями самопредъявления в ситуации неопределенности, без труда выберет ту, которая в наибольшей степени будет способствовать успешному взаимодействию с окружающими. Факторный анализ показал, что у участников исследования доминирующей стратегией самопредъявления выступает «запугивание» (демонстрация силы, власти, превосходства над другими,

выдвижение требований и обещание причинить неприятности) с целью создания у партнера по общению волнения, неудобства, страха. В то же самое время им необходимо отслеживать произведенное впечатление для того, чтобы позиция психологического превосходства сохранялась в процессе самопрезентации. Презентуя себя как значимую личность, влияющую на других, они стремятся стать образцом, примером для окружающих, что позволяет им, оставаясь в этой авторитарной позиции, применять целый спектр поведенческих актов и в случае необходимости прибегать к таким стратегиям, как «мольба» (достигать собственные цели посредством давления на чувства собеседника: страх, жалость, вина) и «стремление понравиться». Перечисленный репертуар стратегий позволяет коммуникатору без помех и проблем достигать поставленные цели, реализовывать карьерные амбиции, повышать свой статус в глазах окружающих. Таких коммуникаторов смело можно назвать мастерами, умело использующими весь арсенал поведенческих стратегий.

Состав показателей четвертого фактора (ДОД = 5,3 %) позволяет сделать вывод о том, что данный фактор репрезентирует латентную переменную, которую можно назвать «Самодостаточность». Студенты, обладающие характеристиками, составившими этот фактор, отличаются доминированием страха быть отвергнутым и в то же самое время стремятся принадлежать к какой-либо группе, что не противоречит мысли Е. П. Ильина: «чем меньше выражен страх отвержения, тем больше выражено стремление к принятию, и наоборот» [15]. В зарубежных трудах, исследующих мотивацию самопрезентации человека (И. Гофман, Д. Питтман, Р. Браумайстер, Дж. Тедеси, М. Лири, В. Ковальски, М. Вейголд, Б. Шленкер), также установлено, что в основе процесса самопрезентации одним из социальных мотивов выступает мотив принадлежности к определенной среде. Положительный показатель диалогической направленности и отрицательное значение альтероцентристской направленности личности в общении позволяет предположить, что

для таких студентов не характерна ориентация на равноправное сотрудничество, в общении преобладает формальный диалог, в котором не предусматривается эмоциональность, искренность, открытость, доверительность, а подразумевается установление психологических границ, сохранение автономии, проявление вежливой участливости для достижения собственных целей. Эти студенты зависимы от мнения и оценок других, для них не характерны переосмысление и самоанализ, так как конформная позиция, которую они занимают, является удобной, в силу чего анализировать себя, других и ситуацию в целом им не свойственно. Они способны устанавливать только деловые контакты: у нее недостаточно ресурсов для того, чтобы выстраивать личные доверительные отношения. Подобное самопроявление освобождает человека от необходимости анализировать ситуацию, свое поведение и состояние, особенности межличностных отношений. В каждом конкретном случае он находят наиболее рациональные для себя способы действия. Они самостоятельны, не нуждаются в близких контактах и не проявляют искреннего интереса к другим.

Состав показателей пятого фактора (ДОД = 4,8 %) позволяет сделать вывод о том, что данный фактор репрезентирует латентную переменную, которую можно назвать «стремление понравиться другому (акцептору общения)». С. Л. Братченко определяет направленность личности в общении как систему ценностных ориентаций и смысловых установок личности в процессе взаимодействий [16]. По мнению автора, в структуре направленности доминирует личностный компонент и стиль общения личности зависит от ее психологических особенностей. В данном факторе преобладают альтероцентристская направленность личности в общении и стратегия самопроявления «стремление понравиться», которая заключается в оказании благосклонности, каких-либо услуг человеку, которому необходимо понравиться, в выражении согласия с тем, что он думает и утверждает, в подчеркивании его достоинств. Студенты, обладающие характеристиками, составляющими этот фактор, прежде

всего, отличаются стремлением позитивно взаимодействовать с окружающими людьми, не создавать конфликтные ситуации, а также готовностью отказываться от собственных потребностей и интересов в пользу партнера по общению и чрезмерным желанием быть аффилированным группой, что достигается в результате осознанной рефлексии. Доминирование у студентов мотива аффилиации порождает стиль общения с людьми, в котором преобладают непринужденность, открытость, стремление понять потребности партнера и максимально удовлетворить их, не ожидая ничего взамен, что характерно для альтероцентристской направленности в общении. Индифферентная направленность предполагает отсутствие выраженных установок в сфере общения, безразличие к «проблеме другого» и к самому общению, ориентация на сугубо «деловые» вопросы [14]. Эта же направленность с отрицательным значением свидетельствует о незначимости для коммуникатора доверительного интимно-личностного общения. В противоположность индифферентной направленности взаимодействие в стиле альтероцентристской направленности, судя по полученным данным, проявляет желание коммуникатора понравиться акцептору общения, которое представляет собой осознанный результат анализа (рефлексии) и стремление к развитию отношений.

5 Заключение (Conclusion)

Проведенное эмпирическое исследование позволило установить наличие зависимостей между личностными характеристиками студентов и стратегиями самопреждевательства. Было выявлено пять факторов (латентных переменных): уверенность в собственных возможностях, умение управлять ситуацией, владение репертуаром стратегий самопреждевательства, самодостаточность, стремление понравиться акцептору общения. Установлено, что у студентов, обладающих уверенностью в себе, социальной смелостью, саморегуляцией, гибкостью, решительностью, выдержкой, эгоцентричностью, доминирующей стратегий самопреждевательства является «самопродвижение». Студенты, отличающиеся гибкостью, способностью к

саморегуляции в поведении, умением прогнозировать и планировать возможные варианты поведения с целью решения своих проблем не применяют стратегию беспомощности. Студенты, отдающие предпочтение таким стратегиям, как «запугивание», «отслеживание произведенного впечатления», «примерность», «вариативность поведения» успешны в межличностных отношениях, поскольку они обладают способностью распознавать специфику ситуации и подобрать к ней соответствующую стратегию. У студентов, отличающихся самостоятельностью и диалогической направленностью личности в общении, отсутствует стремление к принятию группой. Они не рефлексивны, способны устанавливать преимущественно деловые контакты, им свойственно формальное диалогическое общение. Выявлено, что студенты с чрезмерным желанием быть аффилированными группой, имеющие склонность к рефлексии и обладающие альтероцентристской направленностью личности в общении, предпочитают стратегию «стремление понравиться». Результаты изучения личностных характеристик студентов и стратегий самопредъявления могут быть использованы для разработки комплекса методических рекомендаций для психологического сопровождения выпускников вуза, главной целью которого будет подготовка молодых специалистов к наиболее эффективному применению механизмов общения с окружающими, контролю собственных действий, а также восприятию и самопрезентации своего собственного образа.

Библиографический список

1. Пикулева О. А. Социальная психология самопрезентации личности : автореф. дис. ... д-ра психол. наук. Санкт-Петербург, 2014. – 45 с.
2. Paulhus Delroy L., Westlake Bryce G., Calvez Stryker S., and Harms Peter D. (2013), “Self-presentation style in job interviews: The role of personality and culture”, *Journal of Applied Social Psychology*, no. 43 (10), pp. 2042–2059. DOI: 10.1111/jasp.12157.
3. Трифонова Т. А. Особенности взаимосвязи самопрезентации и черт характера // Психология телесности: теоретические и практические исследования. Пенза : Пензенский государственный педагогический университет им. В. Г. Белинского, 2008. – ISBN: 978-5-94321-122-5.
4. Пикулева О. А. Психология самопрезентации личности : монография.

Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 320 с.

5. Шкуратова И. П. Самопредъявление характеристик взаимоотношений в межличностном взаимодействии // Сборник: Социальная психология сегодня: наука и практика. Санкт-Петербург : Изд-во СПб ГУП, 2005. С. 205–207.

6. Батурич Н. А., Мельникова Н. Н. Технология разработки психодиагностических методик : монография. Челябинск : Издательский центр ЮУрГУ, 2012. – 135 с.

7. Revelle, W. (2019), “psych: Procedures for Psychological, Psychometric, and Personality Research”, Electronic Resources: R package version 1.9.12, *A manual for the most recent release to CRAN*, [Online]. URL: <https://cran.r-project.org/package=psych> (дата обращения: 31.05.2021).

8. Ермолаев О. Ю. Математическая статистика для психологов. М.: МПСИ; Флинта, 2002. – 336 с.

9. Рудик П. А. Психология: учебник для учащихся техникумов физической культуры. М. : Физическая культура, 1976. –239 с.

10. Селиванов В. И. Волевая регуляция активности личности // Психологический журнал. 1982. Т. 3. № 4. С. 14–25.

11. Щербачев Е. П. Уверенность как состояние, свойство и качество // Психология личности и деятельности спортсмена. М. 1981. С. 51–60.

12. Карпов А. В. Психология рефлексивных механизмов деятельности. М. : ИП РАН, 2004. – 424 с.

13. Моросанова В. И. Личностные аспекты саморегуляции произвольной активности человека // Психологический журнал. 2002. 23. № 6. С. 5–17.

14. Шкуратова И. П. Самопредъявление личности в общении : монография. Ростов н/Д : Изд-во ЮФУ, 2009. – 192 с.

15. Ильин Е. П. Психология общения и межличностных отношений. СПб. : Питер, 2013. – 576 с.

16. Братченко С. Л. Развитие у студентов направленности на диалогическое общение в условиях групповой формы обучения : автореф. дис. ... канд. психол. наук. Ленинград, 1987. – 16 с.

Ye. V. Akhmadeeva¹, S. A. Bashkatov²

¹ORCID No. 0000-0002-4159-0401

Senior Lecturer at the Department of General Psychology
of the Faculty of Psychology, Bashkir State University,
Ufa, Republic of Bashkortostan, Russia.

E-mail: elena-ram@yandex.ru

²ORCID No. 0000-0001-7181-9230

Professor (Full), Doctor of Biological Sciences,
Candidate of psychological sciences Dean of the Faculty of Biology,
Bashkir State University, Ufa, Republic of Bashkortostan, Russia.

E-mail: s_bashkatov@list.ru

PERSONAL FEATURES AND STRUCTURE OF SELF-PRESENTATION OF STUDENTS

Abstract

Introduction. Entering into a communicative relationship, a person intuitively or intentionally uses various strategies of self-presentation. The aim of the study was to identify the relationships between the personal characteristics of students and the strategies of self-presentation used by them.

Materials and methods. When examining 208 respondents, psychodiagnostic techniques were used: "Personality orientation in communication" (S. L. Bratchenko); reflexivity development questionnaire (A. V. Karpov); questionnaire "Style of self-regulation of behavior — SSP-98" (V. I. Morosanova); "Strategies for self-presentation" (I. P. Shkuratova); a questionnaire of volitional personality traits (M. V. Chumakov); test "Self-confidence" (V. G. Romek); methodology "Diagnostics of affiliation motives" (A. Mehrabian). The data obtained were checked for compliance with the law of normal distribution, the consistency of the measuring scales of the methods was analyzed using the Cronbach's alpha coefficient, and descriptive statistics were calculated with subsequent correlation and factor analysis.

Results. Dependences have been established between personal characteristics of students and strategies of self-presentation, which have found their expression in the form of a structure that includes five factors (latent variables): self-confidence; the ability to manage the situation; possession of the repertoire of self-presentation strategies; self-sufficiency; the desire to please the acceptor of communication.

Discussion. The respondents with self-confidence, volitional qualities, self-regulation of behavior prefer the strategy of self-promotion, which can be explained by their subjective confidence in the presence of a large number of competencies in various areas of behavior and activity. The respondents who possess

the styles of self-regulation of behavior use the entire arsenal of strategies of self-presentation, except for helplessness, since they absolutely do not need it. Respondents with an alterocentric orientation of personality in communication, with a tendency to introspection, use the strategy of integration (the desire to please), which is inherent in altruistic people in general. The subjects, who were distinguished by independence, non-reflexivity and dialogic nature, did not reveal the prevailing strategy.

Conclusion. Self-presentation as a form of personality activity is realized in the system of mental relations through the demonstration of personal properties, the expression of one's own position, the manifestation of attitude towards others. The results obtained can be useful for drawing up guidelines for university graduates.

Keywords: Self-presentation strategies; Personal characteristics; Factor structure; Adolescence.

Highlights:

Seven strategies of self-presentation were revealed among university students, which depend on the ability for self-regulation, introspection and orientation in communication;

The existence of five factors (latent variables) has been established, which determine the characteristics of self-presentation of students;

Students use strategies of self-presentation, based on the presence of a certain set of personal properties.

References

1. Pikuleva O.A. (2014), *Social'naya psihologiya samoprezentacii lichnosti (Avtoreferat dissertatsii na so-iskanie uchenoy stepeni doktora psihologicheskikh nauk)* [Social psychology of personal self-presentation (An abstract of the dissertation for the degree of Doctor of Psychological Sciences)], St. Petersburg, 45 p. (In Russian).
2. Paulhus Delroy L., Westlake Bryce G., Calvez Stryker S., & Harms Peter D. (2013), "Self-presentation style in job interviews: The role of personality and culture", *Journal of Applied Social Psychology*, no. 43 (10), pp. 2042–2059. DOI: 10.1111/jasp.12157.

3. Trifonova T.A. (2008), *Osobennosti vzaimosvyazi samoprezentatsii i chert haraktera* [Features of the relationship between self-presentation and character traits]. *Psihologiya telesnosti: teoreticheskie i prakticheskie issledovaniya*. [Psychology of corporeality: theoretical and practical research]. *Penzenskij gosudarstvennyj pedagogicheskij universitet imeni V. G. Belinskogo*, Penza. ISBN: 978-5-94321-122-5. (In Russian).

4. Pikuleva O.A. (2017), *Psihologiya samoprezentatsii lichnosti* [Psychology of self-presentation of the individual], *Monografiya*, Nauchnoizdatel'skij tsentr "INFRA-M", Moscow, 320 p. (In Russian).

5. Shkuratova I.P. (2005), *Samopred'yavlenie harakteristik vzaimootnoshenij v mezhlichnostnom vzaimodejstvii* [Self-presentation of the characteristics of relationships in interpersonal interaction]. *Sbornik: Social'naya psihologiya segodnya: nauka i praktika* [A collection of articles: Social psychology today: science and practice], Izdatel'stvo Sankt-Peterburgskogo gumanitarnogo universiteta profsoyuzov, St. Petersburg, pp. 205-207. (In Russian).

6. Baturin N.A. & Mel'nikova N.N. (2012), *Tekhnologiya razrabotki psikhodiagnosticheskikh metodik* [Technology for the development of psychodiagnostic techniques], *Monografiya*, Izdatel'skii tsentr Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta, Chelyabinsk, 135 p. (In Russian).

7. Revelle, W. (2019), "psych: Procedures for Psychological, Psychometric, and Personality Research", Electronic Resources: R package version 1.9.12, *A manual for the most recent release to CRAN*, [Online]. Retrieved from: <https://cran.r-project.org/package=psych> (Accessed: 31.05.2021).

8. Ermolaev O.Yu. (2012), *Matematicheskaya statistika dlya psikhologov* [Mathematical statistics for psychologists], *Moskovskiy psikhologosotsial'nyy universitet; Flinta*, Moscow, 336 p. (In Russian).

9. Rudik P. A. (1976), *Psihologiya (Uchebnik dlya uchashchihsya tekhnikumov fizicheskoy kul'tury)* [Psychology: textbook for students of physical education colleges], *Fizicheskaya kul'tura*, Moscow, 239 p. (In Russian).

10. Selivanov V.I. (1982), *Volevaya regulyaciya aktivnosti lichnosti* [Volitional regulation of personality activity], *Psihologicheskij zhurnal*, 3, 4, 20-21. (In Russian).

11. Shcherbakov E.P. (1981), *Uverenost' kak sostoyanie, svojstvo i kachestvo* [Confidence as a condition, property and quality], *Psihologiya lichnosti i deyatel'nosti sportsmena*, [Psychology of the personality and activity of an athlete], Moscow, pp. 51-60. (In Russian).

12. Karpov A.V. (2004), *Psihologiya reflektivnykh mekhanizmov deyatel'nosti* [Psychology of reflexive mechanisms of activity], *Institut psikhologii RAN*, Moscow, 424 p. (In Russian).

13. Morosanova V.I. (2002), *Lichnostnye aspekty samoregulyatsii proizvol'noj aktivnosti cheloveka* [Personal aspects of self-regulation of arbitrary human activity], *Psihologicheskij zhurnal*, 23, 6, 5-17. (In Russian).

14. Shkuratova I.P. (2009), *Samopred"yavlenie lichnosti v obshchenii* [Self-expression of personality in communication], *Monografiya*, Izdatel'stvo Yuzhnogo federal'nogo universiteta, Rostov-na-Donu, 192 p. (In Russian).

15. Il'in E.P. (2013), *Psihologiya obshcheniya i mezhlichnostnyh otnoshenij* [Psychology of communication and interpersonal relations], Piter, St. Petersburg, 576 p. (In Russian).

16. Bratchenko S.L. (1987), *Razvitie u studentov napravlenosti na dialogicheskoe obshchenie v usloviyah gruppovoj formy obucheniya (Avtoreferat na so-iskanie uchenoj stepeni kandidata psihologicheskikh nauk)* [The development of students' focus on dialogic communication in the conditions of a group form of education (An abstract of the dissertation for the degree of candidate of psychological sciences)], Leningrad, 16 p. (In Russian).

