

**Гендерные различия в стратегиях самопредъявления**

***Вознесенская Анастасия Витальевна***

*Студент (бакалавр)*

Волгоградский государственный университет, Волгоград, Россия

*E-mail: Anastasia94.08@mail.ru*

Умение сформировать о себе желаемое впечатление, правильно преподнести себя в общении крайне полезно в современном мире.

Эффективность межличностного взаимодействия во многом зависит от способности человека правильно воспринимать информацию, которую посылают ему о себе окружающие, а также от умения личности создавать адекватное ситуации общения впечатление о себе. Эта способность и называется самопредъявлением. Существует несколько определенных этого феномена.

Например, Куницина В.Н. считает, что самопредъявление - это «кратковременный, специфически мотивированный и организованный процесс предъявления информации о себе в вербальном и невербальном поведении» [1]. Д. Майерс рассматривает самопредъявление как «акт самовыражения и поведения, направленный на то, чтобы создать благоприятное впечатление или впечатление, соответствующее чьим-либо идеалам» [2].

Однако наиболее точным нам представляется определение Желаевкой Н.Ф., согласно которому самопредъявление - это активный, специфическим образом организованный, в разной степени осознаваемый процесс с целью создания определенного образа у окружающих [2]. В данном положении более полно отражены основные особенности феномена, такие как организация, цель воздействия, активность субъекта, а также степень осознанности человека при выполнении действий, направленных на формирование образа о себе. В основе феномена самопредъявления лежат структурные характеристики, включающие различные стратегии и тактики самопредъявления.

Самопредъявление влияет не только на наши межличностные отношения, но и на все сферы нашей социальной жизни. Трудности в успешном самопредъявлении, в формировании положительного впечатления о себе могут помешать личности в достижении определенных целей и результатов. Именно поэтому рассмотрение этого феномена с разных сторон так значимо в современном мире. Существует несколько основных подходов к изучению и пониманию самопредъявления индивида. И.П. Шкуратова выделяет семь основных направлений, в рамках которых изучается феномен самопредъявления: интерактивный, коммуникативный, социо-перцептивный, гендерный, индивидуально-личностный, прикладной подходы [2]. Нами, в частности, был выбран гендерный подход для изучения различий в самопрезентации мужского и женского полов, а также взаимосвязи этих отличий с гендером.

Выборку испытуемых составили мужчины и женщины в возрасте от 19-24 лет в количестве 50 человек (25 мужчин и 25 женщин). Исследование проводилось в два этапа. На первом - диагностическом этапе - были проведены методики изучения особенностей и эффективности самопредъявления и определения гендера респондентов. На втором - интерпретационном - полученные результаты были обработаны и проанализированы.

В ходе исследования было установлено, что существуют гендерные различия в стратегиях самопредъявления.

Фемининность взаимосвязана с такими тактиками самопредъявления, как «извинение», «просьба» и «препятствование себе», и со стратегиями «аттрактивное поведение»,

«уклонение» и «демонстрация слабости» соответственно. Женщины для самопредъявления чаще будут избирать действия, которые помогут вызвать симпатию у окружающих. В тоже время они больше склонны демонстрировать свою слабость, при неудачах ссылаться на внешние обстоятельства, а также создавать ложные трудности, для смягчения своих поражений и преувеличения успехов. В процессе общения женщины стараются произвести впечатление на окружающих, не используя агрессивные способы воздействия.

Обладатели свойств маскулинности чаще в общении используют тактику «запугивание» и стратегию «силовое влияние» соответственно. Им свойственно стремление казаться опасным, путем демонстрации силы, угрозы, которые формируют власть страха. Было выявлено, что обладатели таких гендерных особенностей обычно не используют тактику «препятствование себе» и соответствующую ей стратегию «уклонение» для самопрезентации. Они больше уверены в себе и более решительны в принятии решения, а значит, у них нет необходимости смягчать для окружающих свои неудачи и преувеличивать свои достижения.

Наиболее предпочитаемыми для людей с фемининной гендерной ролью являются защитные тактики самопредъявления, то есть тактики, направленные на изменение негативного впечатления и воссоздание положительного образа о себе. Люди же с преобладанием маскулинных черт чаще выбирают ассертивные тактики самопредъявления, которые позволяют создать новые образы в глазах окружающих людей.

Были также обнаружены различия в отношении к значимости самопредъявления. Для людей с фемининным социальным полом способность к самопредъявлению в процессе общения представляется более важной, чем для представителей маскулинного гендера. Для мужчин, как и для женщин, способность к эффективной самопрезентации более значима именно при общении с малознакомыми или совсем незнакомыми людьми.

### Источники и литература

- 1) Куницина В.Н. Трудности межличностного общения: Автореферат дис. . . . докт. психол. наук – СПб, 1991.
- 2) Шкуратова И.П. Самопредъявление личности в общении. Ростов н/Д, 2009.