

РОЗДІЛ 3. СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СЛУЖБОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

О.І. Пометун, д-р пед.наук

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДИКИ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО ТРЕНІНГУ В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОГО ІМІДЖУ ПРАЦІВНИКІВ ПРАВООХОРОННИХ ОРГАНІВ

У розробці і розповсюдженні психологічних знань, які стосуються комунікації людей, є одна специфічна особливість. Ці знання втрачають свою дійєвість, якщо засвоюються й існують виключно в теоретичній формі. Хоча наукове пізнання цього предмету є питанням компетенції підготовлених і висококваліфікованих науковців, стати «фахівцем» у сфері спілкування прагне будь-яка людина.

Власне кажучи, людина не може освоїти спілкування як «навчальну дисципліну», як теоретичне знання. Вона навчається йому тільки у процесі самого спілкування. Тому найбільш ефективним шляхом надання майбутньому фахівцю необхідних комунікативних умінь, можливості вирішення багатьох професійних і особистісних проблем є застосування методик соціально-психологічного тренінгу.

На відміну від традиційних методів навчання соціально-психологічний тренінг має на меті, перш за все, розвиток особистості, формування навичок міжособистісної взаємодії, розуміння учасниками власних особливостей стилю спілкування, виникнення у них стійкої мотивації до саморозвитку. Якщо ми готуємо майбутніх фахівців до тих чи інших аспектів виховної або управлінської діяльності, методика соціально-психологічного тренінгу надає можливість оволодіння технологіями «конструювання» індивідуальної роботи з вихованцями або членами колективу, організації діяльності колективу і стимулювання його ділової активності, технологією створення власного іміджу спеціаліста, керівника та ін.

Розглянемо можливості цієї методики стосовно нової для нашого суспільства і наших навчальних закладів проблеми – формування іміджу спеціаліста, майбутнього фахівця системи ОВС.

На наш погляд, технологія створення іміджу передбачає усвідомлення і реалізацію таких положень:

- успіх в роботі є супутником тих спеціалістів, які володіють різнобічними здібностями самопрезентації власних знань і умінь;
- самопрезентація, тобто вміння подавати себе з найкращого боку є професійним мистецтвом спеціаліста, яке потребує постійної роботи над собою і самоконтролю за поведінкою;
- невірним є уявлення, що особиста привабливість – це риса, притаманна тільки зовнішньо ефектним людям. Їм легше стати такими, але без гарантії на успіх, тому що його досягнення є неможливим без загальної культури, гуманізму, умінь відбирати та застосовувати прийоми спілкування.

Поняття іміджу пов'язане зі створенням власного образу зовнішності та поведінки, створенням у себе та в оточуючих людей уявлення та впевненості у власній привабливості. Кожний спеціаліст повинен оволодіти мистецтвом візуальної самопрезентації, кожний має створити позитивний образ самого

себе. Одним з найважливіших чинників професійного успіху особистості є вмiле подання своїх кращих особистiсно-дiлових якостей i зовнiшня привабливiсть.

Поняття iмiджу пов'язане як iз зовнiшнiм виглядом людини, так i з внутрiшнiм змiстом її дiяльностi. Духовний змiст особистостi, емоцiйне наповнення проявляється через зовнiшню поведiнку i зовнiшнiй вигляд. У створеннi iмiджу беруть участь i обличчя, i жести, i тiло, i одяг людини.

Головним орієнтиром іміджу є обличчя. Воно є головною характеристикою зовнішності людини. У виразі обличчя запрограмовані закономірності духовних переживань, внутрішній світ, стан здоров'я людини. Вираз, яким людина «прикрашає» обличчя, справляє на оточуючих більше враження, ніж будь-який одяг чи прикраса. Обличчя створює маску, яку ми покажемо світу. Уміння «робити» обличчя й «носити» маску є однією з проблем, які вирішуються на заняттях соціально-психологічного тренінгу. Елементи «фейсбiлдiнг-у» – це одна з мiнi-технологiй, яка є складовою вiзуальної презентацiї.

Ще А.С.Макаренко мріяв про те, щоб вихователям у процесі навчання «ставили» обличчя і голос як акторам. Надаючи великої уваги виразу обличчя у спілкуванні з вихованцями, він відпрацьовував його перед дзеркалом. На відповідних заняттях ми починаємо свою розмову про імідж з огляду своєї зовнішності, а саме з визначення форми обличчя, з його оцінки і виявлення його найліпших рис і рухів м'язів, виходячи з деяких положень фізіології – науки про пізнання характеру і бчнкiв людини за рисами її обличчя та виразом очей. Ми надаємо курсантам необхідну інформацію, наприклад, про розподіл обличчя на три зони. Верхня – лобна частина – свiдчить про стан духу i здоров'я людини. Середня – до кінчика носу – про емоції, про душевний стан, нижня – iнформує про волю, енергію, характер людини. Ці та інші вiдомостi допомагають пiзнавати внутрiшнiй свiт людини, певним чином прогнозувати її поведiнку, її внутрiшнiй потенцiал.

В оцінці характеру людини дуже важливе місце займають очі. Тому необхідно звертати увагу на їхній вираз, зміну погляду, його напрямку в себе і в інших, умiло використовувати ці можливостi впливу на людей. Скажемо, вже доведеним є, що усвiдомлене використання очей пiдвижує силу навіювання слів на 25%. Нерiдко вираз обличчя i очей впливає на оточуючих сильніше, ніж слова. Саме тому на заняттях ми придiляємо увагу вивченню можливостей власного обличчя i умiнням використовувати виразний погляд, прагнемо навчити управляти своїм обличчям. Для цього використовуються спеціальні вправи, гiмнастика обличчя, рольові iгри з моделюванням ситуацiй та інші методи тренiнгової роботи.

Багато можуть розповісти про людину, її внутрішній світ, емоційний стан також мiміка i жести. Поки людина живе, душа i тiло є єдиними. Тiло впливає на душу людини, а душа дуже iнтенсивно впливає на тiло. Мова тiла – це унiверсальна мова людства, це комплекс повiдомлень, які передаються i поглядом, i жестами, i мiмікою, i позою. Тiло – це джерело повiдомлень. Цiєю невербальною мовою спілкування займається кiнетика –наука, що вивчає вiдображення поведiнки людини в її зовнiшнiх проявах. Зовнiшнi емоцiї проявляються у виразних рухах. У кiнетичi розрiзняються мiмічнi та пантомiмічнi рухи. Завдяки їм засвоюється бiля 50% iнформацiї.

Як кажуть, те що ховають уста, показують руки. Людина використовує мову жестів з метою передавання інформації та прояву свого ставлення до то-

го, що відбувається. Тому треба вміти управляти своїми жестами, щоб вони не видали наші почуття там, де це непотрібно. Тіло пластично виражає духовність особистості, що є дуже важливим для створення привабливого іміджу. Саме від умінь правильно триматись і рухатись значною мірою залежить зовнішній вигляд. Приваблива зовнішність впливає на психіку, самопочуття і, таким чином, значною мірою відбивається на життєвих успехах. Поза відіграє особливу роль для вираження ставлення до людини. Спостерігаючи, наприклад, за позами людей у процесі спілкування, можна скласти уявлення про тип їхніх відносин, отримати психологічну інформацію про дії, стани і якості особистості.

На тренінгових заняттях учасникам пропонуються спеціальні вправи з дзеркалом, в спеціальних рольових ситуаціях тощо, під час яких вони пізнають свої зовнішні і внутрішні можливості, а також навчаються «читати» думки інших людей за допомогою осанки, пози, манери ходити.

Необхідно розуміти, що у створенні іміджу беруть участь як зовнішні складові (обличчя, тіло, руки, одяг), так і внутрішні (мова, манери і культура в цілому). Щоб створити імідж, людина повинна багато працювати. Закон створення іміджу універсальні. Кожен повинен бути творцем свого стилю, конструювати позитивний образ себе, своє професійне обличчя.

Зупинимось ще на одному важливому компоненті іміджу, про який вже йшлося. – самопрезентації.

Самопрезентація – здатність впливу «живого об'єкта» сприйняття на процес формування свого іміджу у партнерів по спілкуванню. Вступаючи у взаємодію з оточуючими, особистість начебто пропонує їм себе як партнера у спілкуванні. Така пропозиція передбачає з боку особистості певну активність: вона має створити деяке (бажано позитивне) уявлення про себе.

Виділяють три основні мотиви самопрезентації:

- прагнення до розвитку відносин;
- самоствердження особистості;
- професійна необхідність.

Самоподання є формою управління увагою партнера у спілкуванні. Як правило, в процесі взаємодії людина чекає, свідомо чи несвідомо, що той чи інший акцент, який вона ставить у самопрезентації, викличе не стільки увагу до себе, скільки призведе до розкриття багатьох інших параметрів, що є необхідними для створення іміджу.

В основі самоподання лежать механізми соціального сприйняття. Управління сприйняттям партнера у спілкуванні відбувається за допомогою залучення уваги до тих особливостей зовнішнього вигляду, манери поведінки, які «запускають» відповідні механізми соціального сприйняття.

Самоподання впевненості у собі, наприклад, має велике значення для професіоналів спілкування – юристів, керівників, психологів, викладачів. Для того, щоб бути ефективним, самоподання впевненості у собі повинно спиратись на деякі об'єктивні ознаки – одяг, манеру висловлювання, поведінку. Впевненість у собі може демонструватись через вартість, колір, силует одягу. Акцентувати впевненість у собі через манеру поводити себе складніше, ніж шляхом демонстрування відповідного одягу. Ознакою впевненості тут є незалежність, за якою можуть ховатись порушення норм спілкування.

Щодо самоподання привабливості, то вона теж є предметом управління. Ознаками привабливості можуть бути витрати людини на свій зовнішній ви-

гляд, та робота, ті зусилля, які вона витрачає на те, щоб він відповідав її зовнішнім даним.

Дуже важливим у спілкуванні є також самоподання відносин. Необхідним є вміння у процесі взаємодії показати партнеру своє ставлення до нього вербальним чи невербальним способом. Вербальний спосіб передбачає використання словесних форм. Серед невербальних позначень ставлення найбільш важливими є поза і розташування тіла по відношенню до іншої людини. Важливо, щоб вербальні і невербальні знаки не суперечили одне одному. Це може призводити до негативної оцінки людини.

Значну увагу на тренінгових заняттях ми приділяємо також умінню самоподання актуального стану. Це дуже важливий момент спілкування, який має значення для формування іміджу. Якщо особистість зацікавлена у взаємодії, вона повинна бути автентичною: поводити себе невимушено, бути самою собою у спілкуванні з оточуючими.

Нарешті, наголосимо ще на етичному аспекті самоподання. У звичайних уявленнях більшості людей закріплено зневажливе ставлення до самоподання. Значна кількість вважає, що воно має на меті введення партнера в оману. Але це не відповідає дійсності. Самоподання впливає на взаємодію завжди, незалежно від того, наскільки повно люди його уявляють і як до нього ставляться. Воно об'єктивно існує у всякому спілкуванні. Тому для фахівця, який постійно працює з людьми, дуже важливо, усвідомлюючи його обов'язкову присутність у спілкуванні, розуміти його закономірності, засоби і методи, враховувати можливий вплив і оволодіти навичками самопрезентації.

Таким чином, досвід застосування методик соціально-психологічного тренінгу в процесі підготовки курсантів – майбутніх працівників правоохорончої системи – переконливо свідчить, що така організація занять не тільки дозволяє підвищувати їхню компетентність у сфері ділового та особистого спілкування, а й суттєво впливає на формування в них професійного іміджу.

В.О. Тюріна

САМООЦІНКА, СОЦІАЛЬНИЙ СТАТУС ТА ЦІННІСНІ ОРІЄНТАЦІЇ КУРСАНТІВ УНІВЕРСИТЕТУ ВНУТРІШНІХ СПРАВ

Соціальний розвиток нашого суспільства, його демократизація та гуманізація підвищують вимоги до процесу формування активної, плідної особистості, а дослідження становлення регулятивних процесів поведінки і діяльності набуває особливого значення. Центральне місце серед факторів, що формують **саморегуляцію та соціальну активність** особистості, належить **самооцінці**, яка детермінує спрямованість суб'єкта, становлення **ціннісних орієнтацій**.

Формування адекватної самооцінки, ціннісних орієнтацій та особистісних якостей молоді завжди було важливою психологічною та соціальною проблемою. Особливого значення це набуває в процесі виховання майбутніх офіцерів ОВС, яким належить керувати людьми, забезпечуючи законність та правопорядок. Важливість, актуальність і доцільність уважного дослідження соціально-психологічних факторів та механізмів формування особистості курсантів вузів МВС зумовлено також високими вимогами суспільства до фахівців цієї галузі.

У дослідженнях – психологів самооцінка розглядається як складова структури самосвідомості особистості (Б.Г. Ананьєв, Л.І. Рожович, Б.В. Зейгар-