

УДК 316.776.2

Чуйко Галина Василівна, кандидат філологічних наук, доцент кафедри психології Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

e-mail: galka.chuyko2244@yandex.ua

Гуляс Інеса Антонівна, кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

ДВІ СТОРОНИ ПРЕДСТАВЛЕННЯ СЕБЕ: САМОПРЕЗЕНТАЦІЯ ТА САМОРОЗКРИТТЯ

Анотація

У статті проаналізовані феномени самопрезентації (як процес і результат навмисного чи ні представлення себе значимим іншим під час міжособистісного спілкування, суть якої – у маніпулюванні враженням, створенні іміджу, впливові на інших людей з метою досягти бажаного) та саморозкриття (яке тлумачиться як процес і результат добровільного повідомлення іншій людині особистісно значимої інформації, що дозволяє проникнути у розуміння сутності людини, того, якою вона є насправді; а в гуманістичній парадигмі психології саморозкриття є складовою і передумовою процесу самоактуалізації особистості) як важливі складові соціального життя та міжособистісної взаємодії; погляди на них різних науковців; історія їх вивчення; розглянуті їх види, рівні, специфіка прояву та наслідки для міжособистісних стосунків; результати дослідження процесу саморозкриття в психотерапії; показано, що у самопрезентації, так і в саморозкритті є як стійкі внутрішні складові, мало змінювані з часом й у різних обставинах, так і ситуативно нестабільні – сама ситуація й об'єкт вищеназваних процесів; визначені їх цілі, співвідношення і зв'язок з поняттями самомоніторингу та маніпуляції; значення для особистісного розвитку. Зроблено висновок, що обидва поняття є крайніми полюсами континууму, який змістовно об'єднується поняттям «самовираження», і

кожна людина сам а обирає місце на цьому континуумі, будуючи стосунки з іншими людьми: схиляючись то до самопрезентації, то – до саморозкриття.

Ключові слова: самопрезентація, саморозкриття, самомоніторинг, маніпуляція, самовираження.

Чуйко Галина Васильевна, кандидат филологических наук, доцент кафедры психологии Черновицкого национального университета имени Юрия Федьковича

Гуляс Инеса Антоновна, кандидат психологических наук, доцент кафедры психологии Черновицкого национального университета имени Юрия Федьковича

ДВЕ СТОРОНЫ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ СЕБЯ: САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ И САМОРАСКРЫТИЕ

Аннотация

В статье проанализированы феномены самопрезентации (как процесс и результат преднамеренного или нет представления себя значимым другим во время межличностного общения, сущность которой – в манипулировании впечатлением, создании имиджа, влиянии на других людей с целью достичь желаемого) и самораскрытия (которое истолковывается как процесс и результат добровольного сообщения другому человеку личностно значимой информации, что позволяет проникнуть в понимание сущности человека, того, каким он является в действительности; а в гуманистической парадигме психологии самораскрытие является составляющей и предпосылкой процесса самоактуализации личности) как важные составляющие социальной жизни и межличностного взаимодействия; точки зрения на них разных учёных; история их изучения; рассмотрены их виды, уровни, специфика проявления и следствия для межличностных отношений; результаты исследования процесса самораскрытия в психотерапии; показано, что в самопрезентации, так и в самораскрытии есть как стойкие внутренние составляющие, мало изменяемые со временем

и в разных обстоятельствах, так и ситуационно нестабильные – сама ситуация и объект вышеназванных процессов; определены их цели, соотношение и связь с понятиями самомониторинга и манипуляции; значение для личностного развития. Сделан вывод, что оба понятия являются крайними полюсами континуума, который содержательно объединяется понятием «самовыражение», и каждый человек сам выбирает место на этом континууме, строя отношения с другими людьми: склоняясь то к самопрезентации, то – к самораскрытию.

Ключевые слова: самопрезентация, самораскрытие, самомониторинг, манипуляция, самовыражение.

Chuyko Halyna Vasylivna, candidate of philological sciences, associate Professor of psychology department, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Gulyas Inesa Antonivna, candidate of psychological sciences, associate Professor of psychology department, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

TWO SIDES OF REPRESENTATION OF SELF: SELF-PRESENTATION AND SELF-DISCLOSURE

Summary

The article analyzes the phenomena of self-presentation (as the process and the result of the intentional or not introducing of self to the significant others during interpersonal communication, the essence of which – the manipulation by the impression, creation the image, influencing other people for the purpose to achieve the desired) and self-disclosure (which is interpreting as the process and result of a voluntary message to another person's personal important information, which allows to penetrate in the understanding of human essence, what she is in reality; and self-disclosure is an integral component and a precondition of the process of self-actualization of personality in the humanistic paradigm of psychology) as important components of social life and interpersonal interaction;

points of view of different scientists; the history of their research; considered their types, levels, specific manifestations and consequences for interpersonal relationships; the results of the investigation of the process of self-disclosure in psychotherapy; it is shown that there are as resistant internal components, a little modified over time and in different circumstances, and the situational unstable – the situation itself and the object of the above-mentioned processes in self-presentation, so as in the self-disclose; their purposes, interrelation and connection with the concepts of self-monitoring and manipulation; value for personal development were defined. It is concluded that both concepts are the extremes of the continuum, which is contently united by the concept of «self-expression», and each person chooses a place on this continuum herself, building relationships with other people: tending to the self-presentation or to the self-disclosure.

Keywords: *self-presentation, self-disclosure, self-monitoring, manipulation, self-expression.*

Постановка проблеми. Самопрезентація є важливою складовою соціального життя, що суттєво впливає на соціальну взаємодію і розвиток особистості, проте досі систематизоване і цілісне соціально-психологічне уявлення про самопрезентацію в науці відсутнє, причому вченими констатується, що попри значну зацікавленість формальним боком самопрезентації її основні змістовні характеристики залишаються поза увагою науковців, що не дає можливості сформуванню адекватного розуміння даного феномену. Отже, проблема його аналізу залишається на часі та потребує вирішення.

Аналіз досліджень і публікацій. Зараз феномен самопрезентації аналізується переважно в соціальній психології – Е. Гoffman, М. Снайдер, D.L. Paulhus, P.D. Trapnell, С. Dillard, М. Лірі, Р. Аркін, І.П. Шкуратова й іміджеології – К.О. Бреннер, А.А. Альтшуллер, ін. До проблеми ж саморозкриття психологія почала звертатися з 60-х років минулого століття,

після появи робіт С. М. Джуарда (S.M. Jourard) («The Transparent Self», «Disclosing Man to Himself»; «Self-Disclosure»), проте найбільше досліджень цієї проблеми з'явилося на початку XXI століття, зокрема, до її аналізу зверталися J. Berg, V. Derlega, P. Lasakow, Д. Майєрс, І.С. Кон, Н.В. Амяга, Т.П. Скрипкіна, І.П. Шкуратова, О.В. Зінченко й ін. Учені аналізували різні аспекти саморозкриття, проте й досі немає згоди навіть у трактуванні вихідного поняття, а дослідження – традиційно здійснюються за зразком і опитувальником С. Джуарда, тому їх результати дуже схожі (і звичайно ж, підтверджують дані, отримані Джуардом). Усе вищесказане й обумовило актуальність теми та наш інтерес до неї.

Мета нашої статті – теоретично проаналізувати феномени самопрезентації та саморозкриття, їх специфіку та співвідношення.

Виклад основного матеріалу. Більшості людей властива природна (неусвідомлювана) презентація себе: Сократ говорив: «Заговори, щоб я тебе побачив!», – тож, коли ми спілкуємося, то мимовільно представляємо себе партнеру з комунікації, зокрема, тим, що і як ми говоримо. Зазвичай, ми не контролюємо враження, яке справляємо на співрозмовника, однак виглядаємо більш природно, більше виражаємо себе («само»), свою індивідуальну неповторність. Природна (ненавмисна) самопрезентація схожа на мимовільне саморозкриття, коли за поведінкою людини, її манерою одягатися, виглядати чи говорити помічаєш її риси й особливості, в тому числі й ті, які вона не хотіла б демонструвати чи воліла б приховати. Проте, крім природної існує штучна самопрезентація: напевно, немає людини, яка не хотіла б виглядати і здаватися кращою, ніж є насправді: немає межі самовдосконаленню та людини, в якій б реальне та ідеальне Я співпадали, тож ніхто не схильний задовольнятися природною самопрезентацією і звертаються до штучного імідування, тим більше, що й навколишні не завжди схильні приймати нас такими, якими ми є. Мета штучної самопрезентації – представити (подати) себе значимим людям у найліпшому світлі заради отримання кредиту довіри до майбутніх дій «презентованого». Штучна самопрезентація (у різних

джерелах дається саме її визначення), з одного боку, викликає особливий інтерес у зв'язку з розвитком іміджеології (самопрезентація в зарубіжній літературі синонімічна створенню іміджу), з іншого ж, – через свої істотні характеристики та з легкої руки І. Гоффмана, – порівнюється з маніпуляцією і тому засуджується. Можливо, це одна з причин, чому за наявної значної кількості досліджень і аналізу самопрезентації як соціально-психологічного поняття даний феномен досі продовжує залишатися невизначеним і до кінця не зрозумілим.

Самопрезентація (англ. self-presentation, own presentation) – це вербальна чи невербальна демонстрація особистості себе в системі міжособистісного спілкування з метою створити позитивне враження про себе та бути прийнятою колом спілкування; процес, завдяки якому ми намагаємося контролювати враження, що виникає про нас в інших людей.

Ще Т.Гоббс виділяв природну та штучну особистість, різниця між якими полягала в тому, що природна особистість говорить від власного імені (за себе, є собою), тоді як штучна – від чужого (грає роль). У цьому сенсі, у природній самопрезентації людина залишається в основному собою, у штучній, надягаючи маску, – стає штучною особистістю. Рано чи пізно результат природної самопрезентації усвідомлюється, внаслідок чого можливі такі варіанти: людині результат подобається, і вона не хоче нічого міняти; результат не приваблює, але немає бажання щось міняти; результат небажаний, і людина хоче його змінити; результат позитивний, але є бажання щось змінити. У двох останніх випадках людина і вдається до штучної самопрезентації, «вдосконалюючи» свій образ.

Щодо змісту – природна самопрезентація пов'язана з внутрішньою сутністю людини, штучна – в основному це ігнорує, створює нову «особистість», відмінну від реальної. Хоча, звичайно, перш, ніж створювати штучну особистість, варто осмислити, зрозуміти й усвідомити свою справжню суть, риси й особливості, – значно простіше створити таку маску, яка хоча б чимось нагадувала реальне обличчя. Можливо, не всякий варіант

штучної самопрезентації можливий для людини, а внутрішній конфлікт, який вона переживатиме через невідповідність зовнішнього – внутрішньому, може привести до непрогнозованих негативних наслідків.

Штучна самопрезентація – власне засіб прихованого впливу на інших людей з метою конструювання у їх свідомості такого образу суб'єкта впливу, який би відповідав їх очікуванням, з іншого ж боку, – допомагав автору штучної самопрезентації досягти бажаного. Штучна самопрезентація веде до управління враженням про себе в значимих людей у важливих для людини ситуаціях, до носіння віртуальної «маски», яка іншими людьми може і не сприйматися як така; до втрати себе і своєї індивідуальності (іміджеологія не передбачає створення іміджу людини успішної по-своєму, а закликає бути успішним, як інші, навіть описує шлях «із жаб – у принци»). На нашу думку, саме штучне представлення себе іншим варто називати самопрезентацією, оскільки саме таке розуміння поняття було започатковане у зарубіжній психології при аналізі поняття «self-presentation». Відповідно, якщо результат природної самопрезентації відносно стабільний (суть людини мало і рідко змінюється) і може відрізнятися лише ступенем саморозкриття (скільки саме і яку інформацію людина повідомляє про себе), то результат штучної самопрезентації – у значній мірі динамічний (на кшталт: «Чого забажаєте?»), залежний від таких параметрів, як особистісні особливості адресатів самопрезентації, ситуація, в якій все відбувається, і мета особистості, причому реальні властивості чи характеристики людини на результат штучної самопрезентації впливають менше, а цілі, ситуація і «значимі» інші можуть варіюватися, зумовлюючи зміни у характері самопрезентації.

Історія вивчення й аналізу поняття «самопрезентація» відносно коротка, проте за цей час соціально-психологічна проблема міжособистісного сприйняття у спілкуванні плавно переросла в проблему подачі себе й управління враженням.

Перше систематичне і визнане в науці дослідження феномену самопрезентації здійснив американський соціолог І.Гоффман. Він виходив з відомого

шекспірівського вислову, що весь світ – театр, і люди в ньому – актори, дещо трансформували його на свій лад: «All the world is not, of course, a stage, but the crucial ways in which it isn't are not easy to specify», – «весь світ, звичайно, не сцена, але суттєві шляхи (пояснення), чому це не так, нелегко обґрунтувати» [17]. Гоффман створив драматургічну модель соціальної взаємодії, розділивши світ на сцену (де люди – актори, які грають свої ролі, видаючи себе за інших) і лаштунки, де людині (в основному – на самоті) дозволяється не робити вигляд, не грати, а бути собою справжньою: на сцені ми активно включаємося в самопрезентацію, працюємо на публіку, намагаючись створити враження про себе й управляти ним, за лаштунками – цього не робимо. Й у цьому сенсі усі люди – актори, причому мало хто з них – виконавець однієї ролі, переважна більшість – змінюють самопрезентацію (і, відповідно, роль) залежно від ситуації. Закономірно, що більшість людей хочуть, щоб інші бачили їх у позитивному образі: бажання предстати у небезпечно-негативному світлі, швидше, захисна самопрезентація – до неї частіше вдаються люди, які насправді ніякої небезпеки для інших не являють.

На думку І. Гоффмана, «у певному сенсі, оскільки маска ... представляє роль, яку ми намагаємося виправдати своїм життям, – ця маска є наше більш справжнє Я, ніж те Я, яким би нам хотілося бути. У решті-решт наше поняття про нашу роль стає другою натурою та складовою нашої особистості» [17].

Гоффман вважає, що коли особа опиняється перед іншими людьми, вони зазвичай намагаються зібрати інформацію про неї і поведуться з нею на основі цієї інформації. У цьому випадку в неї безліч причин, щоб намагатися контролювати враження, яке вона справляє на інших. І справа тут в акторській грі та режисурі, нескладних, але обов'язкових, які зустрічаються, на думку Гоффмана, повсякчас [17]. Гоффман також вважає містифікацію та викривлення обов'язковим атрибутом вистави (представлення себе). Р.Чалдіні називав це «стратегічним «редагуванням» інформації» [14, с.140], – демонструється та соціальна роль, яка найбільше сприятиме досягненню мети. Про-

те, цілком погоджуючись із Гоффманом, ця роль має узгоджуватися із загальноприйнятими цінностями суспільства навіть більше, ніж типова поведінка людини.

Раціональне зерно у І. Гоффмана, на нашу думку, є, бо людина на публіці грає практично завжди, очікуючи (чи підозрюючи), що за нею спостерігають, хоча це може бути і не так.

Важливим аспектом успішної самопрезентації є вміння людини передбачити реакцію інших значимих людей на свою гру, від оцінки цього залежить і гнучкість у виборі тактики та засобів самопрезентації. Однак, якщо у знайомих ситуаціях чи в знайомій компанії самопрезентація відбувається автоматично та по суті підтверджує раніше створене враження, то у особистісно значимих і нових ситуаціях самопрезентація цілком продумана й усвідомлена, і саме в цьому випадку людина прагне не бути собою (чи, принаймні, рідко хоче цього), а створити якнайліпше враження, розуміючи й те, що в той час, коли вона намагається контролювати інших (враження, яке чинить на них, те, як вони її сприймають), ці «інші» контролюють її. «Ми починаємо більше турбуватися про вигідне представлення себе, коли спостерігачі можуть вплинути на те, чи досягнемо ми своїх цілей, коли ці цілі важливі для нас і коли ми думаємо, що у спостерігачів утворюється не таке враження, яке ми хотіли б створити» [14, с.139]. Самопрезентацією займаються, коли відчувають себе «на очах у публіки», тобто, по суті, коли людині здається, що її оцінюють. Отже, чим більше (частіше) людина схильна вважати, що її оцінюють і за нею спостерігають, тим більше уваги вона приділятиме власній самопрезентації, тому, як виглядає для інших. Та самопрезентація тим менше правдива, чим більше негативних (чи таких, що так сприймаються іншими чи самою людиною, небажаних) рис є в особистості (і частково мимовільно проявляються у природній самопрезентації).

Самопрезентація може бути і засобом пізнання себе, принаймні, того, на що людина здатна, якою може здаватися (відкритим тут залишається

питання, чи може вона такою бути насправді); і вплинути на формування Я-концепції (через прагнення бути послідовною та публічністю самопрезентації): «Іноді наші самопрезентації настільки переконливі, що ми самі починаємо їм вірити» [13, с.198].

Про те, що єдине розуміння феномену самопрезентації досі відсутнє, свідчить велика кількість різних визначень даного поняття.

Самопрезентація (англ. self-presentation), згідно словника, – «акт самовираження в процесі спілкування, спрямований на створення певного враження про себе в аудиторії, якою може бути як окрема людина, так і група людей. В англійській літературі поряд із цим терміном як синонімічне використовується поняття “управління враженням”» [16].

Більшість дослідників, як зазначається в науковій літературі з даної проблеми, спираються на визначення поняття, дане Ж. Тедеші та М. Рієсом: «самопрезентація – це навмисна та свідомо поведінка, спрямована на те, щоб створити певне враження в оточуючих» [12].

На думку Р. Чалдіні, самопрезентація чи «керування враженням про себе» – це процес, завдяки якому ми намагаємося контролювати враження, які виникають про нас в інших людей [14, с.136], це стратегічний спосіб отримання контролю над своїм життям, спосіб збільшити свої винагороди і мінімізувати витрати, спосіб конструювання образу Я. Керуючи враженням про себе в інших людей, ми керуємо і власними враженнями про себе. Якщо самопрезентація досить переконлива і сумісна з нашими думками про власне Я, ми їй віримо [13, с.198].

На думку Т.О. Кубрак, самопрезентацію, яка може проявлятися в усвідомленому прагненні представити себе у певному світлі, зробити враження на партнера з комунікації, можна представити як «свого роду інтенційну структуру, в якій спрямованість суб'єкта на себе поєднується зі спрямованістю на іншу людину, і обидві складові тісно взаємопов'язані», причому перша складова – самохарактеризація – може здійснюватися і без бажання справити враження, а, коли людина хоче, щоб її почули, –

спрямовується на опис її внутрішнього життя, друга – самопред'явлення, що передбачає саме прагнення створити певне враження у партнера зі спілкування та вплинути на нього [9].

Згідно О.М. Капустюк, самопрезентація – «система утворюваних у попередньому досвіді людини диспозиційних та варіативних психологічних Творень, які виконують функцію засобу маніфестації себе Іншому як носія позитивного Я» [6].

Н.А. й У.С. Некрасови [10] вважають, що самопрезентація об'єднує три установки особистості: реальне Я, дзеркальне Я й ідеальне Я, тобто уявлення про себе, про те, як людину бачать інші, та про те, якою людина хоче бути. На нашу думку, якщо з першою частиною можна погодитися: дійсно, за необхідності штучної самопрезентації потрібно мати досить чітке та тверезе уявлення про себе (проте, наскільки насправді у самопрезентації представлене реальне Я?), то решта «установок» виглядає по-іншому: дзеркальне Я – це не лише уявлення особи про те, як її бачать інші, але й елементи передбачення (що є результатом попереднього вивчення цих «інших»): якою її хочуть бачити, точніше, у якій з можливих представлених ролей людина буде прийнята найбільш прихильно; ідеальне ж Я у випадку самопрезентації – не лише уявлення про те, якою людина хоче бути, але й про те, якою їй варто бути заради створення у результаті самопрезентації відповідного враження про неї в інших.

Зауважимо, що різною у даних визначеннях є лише форма тлумачення даного феномену, тоді як суть – та сама: «керування враженням», «вміння подати себе», «засіб впливу», – у цілому – здаватися не таким, як є насправді, видавати себе за когось (тільки б бути прийнятим «потрібними» людьми).

Близьким до самопрезентації вважається поняття самомоніторингу (self-monitoring – виняткова стурбованість своїм публічним іміджем і схильність пристосовувати свої дії до потреб ситуації і соціальних норм [14, с.172]), введене М.Снайдером. В основі поняття – уявлення про два крайні типи ставлення людей до самопрезентації: особи з високим рівнем

самомоніторингу (з низькою рефлексивністю щодо себе, саме такі відчують необхідність у постійній самопрезентації) – «експерти, як у визначенні того, чого хочуть інші, так і в пристосуванні власної поведінки до цих вимог» [14, с.139]; тоді як ті, в кого низький рівень самомоніторингу (з високою саморефлексивністю), не стурбовані тим, як їх сприймають навколишні, у своїй поведінці керуються внутрішнім Я, своїми думками та цінностями, дозволяють собі менше підстроюватися під ситуаційні вимоги і виходять з власного бачення ситуації та людей у ній.

Незалежно від конкретної мети та мотивів, головне у самопрезентації, на думку І. Гоффмана, – контролювати поведінку інших, особливо їх реакції на дії комунікатора, шляхом впливу на визначення ними ситуації, «виражаючи себе так, щоб створити в інших враження, яке спонукає їх діяти добровільно, але згідно його власних планів» [17]. І в цьому контексті увага акцентується на маніпулятивному характері самопрезентації.

Маніпуляція, згідно Є.Л. Доценка, який також помічає маніпулятивність самопрезентації, – це вид психологічного впливу, при якому майстерність маніпулятора використовується для прихованого стимулювання в іншій людини цілей, бажань, намірів, ставлень чи установок, що не співпадають з тими, які наявні у адресата в даний момент [4, с.59].

Порівнюючи самопрезентацію та маніпуляцію, виявимо: 1) набагато більше спільних рис, ніж відмінних: обидва процеси здійснюють вплив на інших людей і заради цього, власне, використовуються; можуть бути як усвідомленими, так і мимовільними; контролюють процес і результат взаємодії; обидва спрямовані на те, щоб досягти бажаного чужими руками, і приховують небажану правду; обидва керують враженням; мають схожі стратегії і тактики; 2) особливості процесів, що відрізняють їх, такі: маніпуляція орієнтована на одnobічний виграш, тоді як самопрезентація – не завжди; самопрезентація може сформувати в інших людях наміри, які не лише відповідають бажанню комунікатора, але й співпадають з їх власними; можуть відрізнятися цілі цих процесів (автору самопрезентації може бути

досить створити гарне враження, тоді як маніпулятор цим не обмежиться); ми викриваємо маніпуляцію, але не будемо, принаймні, привселюдно, виправляти неправдиву самопрезентацію, бо це здатне зашкодити і нам, й іншим людям, які хочуть у самопрезентації допомогти «зберегти обличчя»; 3) людина з успішною самопрезентацією має бути непоганим маніпулятором, бо саме така здатна обрати потрібну стратегію представлення себе, створення собі відповідного іміджу, і беззаперечно, що самопрезентація є частиною (вступом до) маніпуляції: без відповідної самопрезентації (а ніяк не саморозкриття!) маніпуляція неможлива.

Природне самовираження, на наш погляд, варто розуміти як мимовільне (хоча і поверхове) саморозкриття.

Поняття саморозкриття було введено С.М. Джуардом і початково стосувалося психотерапевтичного процесу як його основи, тому закономірно, що вивчення саморозкриття почалося в руслі психотерапії: з допомогою саморозкриття психотерапевт встановлює необхідний контакт з клієнтом і створює певний ступінь довіри до себе. За С. Джуардом, саморозкритися означає «зробити себе «прозорим» для інших через встановлення зв'язку з ними», це відбувається, коли ми говоримо іншим про себе те, що допомагає їм побачити нашу унікальність як людини [18]. На його думку, «здорова особистість... буде прагнути зробити так, щоб її пізнала хоча б одна значима людина» [1].

Кожний вчинок і дія психотерапевта в певній мірі містять елемент саморозкриття, проте власне саморозкриттям є випадок, коли психотерапевт виходить за межі професійного розкриття клієнту. За допомогою саморозкриття психотерапевт може заспокоїти, емоційно підтримати, навіяти чи інтерпретувати, створити взаєморозуміння, надати клієнту власну модель поведінки для ідентифікації [11]. Однак існує ряд проблем, пов'язаних із саморозкриттям, і консультант має проявляти «розумну відвертість», якою не зловживають; саморозкриття психотерапевта здійснюється лише на благо клієнту, з дотриманням морально-етичних принципів благодійництва. У

саморозкритті також важливим є час – «потрібно вловити відповідний момент і не затягувати відвертість, щоб в центрі уваги залишався клієнт і переживання психотерапевта не висувалися на перший план» [8]. Техніка саморозкриття використовується лише за умови хорошого контакту з клієнтом, зазвичай – на пізніх стадіях консультування.

А. Чайкін і В. Дерліга висловили припущення, що оптимальним є так зване «відповідне саморозкриття», яке залежить від кількох факторів: 1) відповідності саморозкриття контексту бесіди; 2) особливостям реципієнта саморозкриття (друг, знайомий, незнайомий; з високим чи низьким статусом; старий чи молодий); 3) рівню інтимності саморозкриття співрозмовника [1].

У цілому дослідження процесу саморозкриття в психотерапії привело до таких основних висновків: розкриття інформації нарастає зі збільшенням близькості стосунків; воно збільшується зі зменшенням невизначеності у відносинах; розкриття, як правило, взаємні; розкриття інформації відбувається, як правило, поступово і симетрично; симпатія схиляє до позитивного саморозкриття, а не до негативного; позитивне розкриття інформації не обов'язково приводить до збільшення близькості відносин; а негативне розкриття інформації безпосередньо впливає на близькість стосунків; стосунки і саморозкриття не пов'язані прямо: відносини поліпшуються при помірному розкритті інформації [18].

Ставлення до саморозкриття пов'язане з первинною теоретичною орієнтацією психотерапевта: психотерапевти, орієнтовані на високий ступінь саморозкриття, суттю процесу психотерапії вважають взаємозв'язок між терапевтом і клієнтом (такими є, зокрема, гуманістичні психотерапевти, які стверджують, що саморозкриття терапевта дає можливість клієнту усвідомити, що всі люди мають недоліки та невирішені питання та що немає суттєвої різниці, по суті, між психотерапевтом і пацієнтом (Дж.Б'юдженталь)); терапевти, менше схильні до розкриття, орієнтовані на роботу через проекції пацієнтів [19].

Зараз існує багато визначень саморозкриття, зміст яких залежить від ін-

дивідуального розуміння даного феномену, його характеристик, принципів і видів, які виділяє дослідник, – отже, проблема саморозкриття залишається на стадії активного вивчення.

Зокрема, О.В. Зінченко вважає саморозкриття «складним соціально-психологічним феноменом, що представляє собою переважно добровільне безпосереднє чи опосередковане повідомлення суб'єктом особистої інформації різного ступеня інтимності одному чи кільком реципієнтам» [5], підкреслюючи, що людина займає активну позицію у регулюванні своїх відносин з оточуючими, наближуючи або віддаляючи їх через відкриття їм свого внутрішнього світу. В словнику саморозкриття тлумачиться як «процес, завдяки якому людина добровільно і свідомо розкриває іншим достовірну, важливу, особисту й до цих пір не розголошену інформацію» [3]. Перший автор, очевидно, допускає випадок «недобровільного» саморозкриття – нам таке важко уявити: невже когось можна примусити насильно «саморозкритися», адже саме слово «саморозкриття» означає не лише відкриття особистісно значимої інформації іншій людині, але й самотійність цього процесу («само» – це здійснення чогось із власної волі!)? В іншому випадку важко погодитися з другою частиною визначення: а якщо інформація вже розголошувалася, але іншій близькій людині? Нам ближче розуміння саморозкриття І.С. Коном як «свідомого і добровільного відкриття іншому власного Я, своїх суб'єктивних станів, таємниць і намірів» [5].

До основних характеристик саморозкриття, які діляться на стійкі, що входять до Я людини, та ситуаційно обумовлені, відносять його обсяг (глибина, повнота, широта), зміст, диференційованість і вибірковість, які в більшій мірі визначаються соціальною роллю реципієнта стосовно комунікатора [5], тривалість, співвідношення позитивної та негативної інформації про себе, суб'єктивну задоволеність і адекватність [15].

Згідно С. Джуларда, ступінь саморозкриття змінюється від повідомлення про себе демографічних даних до повного розкриття [5]. Ступінь саморозкриття зростає з близькістю стосунків і перспективою їх

продовження, тоді розкривається більш особисто значима інформація.

За Н.В. Козловською, дослідники зазвичай виділяють три рівні саморозкриття: а) виклад фактичної інформації про себе (рівень «біографічної трибуни»); б) відверта розповідь про власні переваги, ставлення, сни, плани і т. ін.; в) найбільш глибинний рівень саморозкриття, пов'язаний з розкриттям зони внутрішніх проблем людини. Кожен із цих рівнів пов'язаний з поглибленням довіри, з одного боку, до інших, з іншого ж, – до себе [7, с.277].

Виділяються чотири види саморозкриття у психотерапії (такий поділ можна застосувати і в психології): умисне, неминуче, випадкове та за ініціативою клієнта. Існують два типи навмисного саморозкриття: розкриття терапевтом інформації про себе клієнту та самоучасть – розкриття терапевтом особистого ставлення до клієнтів і подій, які відбуваються під час психотерапевтичного процесу. Неминуче саморозкриття може включати стать, вік, зовнішність психотерапевта – те, що є очевидним. Випадкове розкриття інформації виникає, коли відбуваються незаплановані зустрічі терапевта з клієнтом поза офісом, супроводжувані спонтанними вербальними або невербальними реакціями, або інші події, в результаті яких виявляється особиста інформація про психотерапевта. Клієнти можуть ініціювати запити про психотерапевтів, які не завжди здатні контролювати те, що розміщено про них, зокрема, в інтернеті, отже, вони можуть не знати, що клієнтам відомо про них [19].

Вченими проаналізована роль (досягнення порозуміння й ефективної міжособистісної взаємодії, регуляція дистанції та знаку відносин) та виділено найважливіші для особистості функції саморозкриття, серед яких такі: сприяння особистісному росту (зміна різних аспектів Я індивіда), самоусвідомлення, самопізнання, особистісної ідентифікації; збереження психічного здоров'я; задоволення емоційних потреб і регуляція міжособистісних стосунків; соціального контролю завдяки зворотному зв'язку.

Одним з питань, які хвилюють дослідників саморозкриття, є проблема співвідношення даного поняття із самопрезентацією. Єдність у даному питанні досі відсутня: дехто з дослідників близький до ототожнення (іноді – мимовільного) цих понять чи розуміння одного з них як частини іншого (зокрема, самопрезентація, за Р. Баумейстером і А. Стейнхілбером, – це саморозкриття у міжособистісному спілкуванні через демонстрацію своїх думок, характеру, цінностей, переконань і т. ін. [кап], це неусвідомлюваний процес, що відображає соціальну природу людини і потребу у визнанні іншими; мета людини – не лише справити враження, але й продемонструвати, що вона собою являє; це самовираження містить два моменти: що людина видає і що її видає; В. Дерліга та Дж. Грзелах вважають, що самопред’явлення – особливий вид саморозкриття, лише з ретельнішим відбором особистої інформації [5]; на думку Б. Шленкера, термін «самопред’явлення» варто застосовувати, коли суб’єкт діє з метою створити потрібне враження, і ця мета – першочергова, а термін «саморозкриття» – коли ця мета не настільки значима для індивіда [5]; за І. П. Шкуратовою, «презентуючи себе як особистість (що є необхідним для побудови тривалих успішних стосунків), потрібно бути максимально відкритим і щирим, щоб дати можливість співрозмовнику вірно вас зрозуміти й оцінити» [15]); проте більшість учених намагаються виявити усі можливі відмінності між ними.

Зокрема, найчастіше в науковій літературі цитується думка Н.В. Амяги, яка розглядає саморозкриття та самопрезентацію як самостійні, хоча і пов’язані між собою компоненти, та протиставляє саморозкриття самопредставленню за критерієм правдивості та глибини створюваного образу, зіставляє ці феномени за змістом і призначенням інформації: «За першим критерієм самопред’явлення виявляється ширшим від саморозкриття, оскільки воно не обмежене тільки особистою інформацією про суб’єкта... За критерієм різноманітності цілей ширшим поняттям виступає саморозкриття, оскільки його цілі можуть бути досить різноманітними» [5]. Н.В. Амяга вважає, що «поверхове, неглибоке саморозкриття частіше пов’язане з вираженням самопред’явленням і

може описуватися швидше як самопред'явлення» [15]. На наш погляд, саморозкриття і має починатися з «поверхового і неглибокого» (навіть чи існує адекватно мисляча людина, яка з початку знайомства прагне максимально саморозкритися – «виплеснути» на співрозмовника усю глибоко особисту інформацію), а якщо при цьому особистість не керується метою створити приємне і бажане враження на об'єкта спілкування, – це не самопрезентація, а саме часткове саморозкриття, яке може поглиблюватися зі зростанням довіри до співрозмовника і формуванням ближчих стосунків з ним.

На думку І.П. Шкуратової, різниця між ними – в цілях, які переслідує людина: якщо людина потребує психологічної допомоги, то ймовірніше, що вона буде більш щирою; якщо ж мета – завоювати симпатію співрозмовника чи отримати інший тип допомоги – «суб'єкт намагатиметься пред'явити себе у вигляді, в якому, на його думку, він досягне найліпшого результату» [15]; «саморозкриття характеризується меншою усвідомленістю цілей, більшим різноманіттям мотивації і меншим переважанням егоцентричної мотивації», і саме мотивація вважається надійним критерієм розмежування саморозкриття та самопред'явлення [15].

О.В. Зінченко стверджує, що критерієм розділу цих понять є «відмінності в ступені щирості суб'єкта й у ступені контролю за власними експресивними реакціями. Чим вища щирість і нижчий контроль, тим впевненіше можна говорити про саморозкриття» [5], а саморозкриття може бути і поверховим.

Дещо своєрідний і близький нам погляд на проблему в О.М. Капустюк, згідно якої «самопрезентація не обмежується актами пред'явлення свого поверхового, зовнішнього Я, але включає до свого змісту внутрішні аспекти Я як її іманентної складової», отже «за своїм психологічним змістом виступає для особистості найважливішим засобом утвердження своєї екзистенційної суті як неповторної й унікальної за своєю природою індивідуальності» [6]. На нашу думку, самопрезентація не є саморозкриттям у повному смислі цього слова, проте, справедливо й те, що самопрезентація

навіть мимовільно містить частку саморозкриття – те, що «людину видає», коли вона намагається видати себе за когось. Будь-яке спілкування, навіть те, де необхідно справити на співрозмовника певне контрольоване враження, має містити принаймні частку саморозкриття. Зрештою, навіть вибір тактики, теми чи стилю самопрезентації певним чином розкривають особистість.

Погоджуємося з І.П. Шкуратовою, що головна відмінність між самопрезентацією та саморозкриттям – у цілях, які переслідує людина. Вони в обох випадках досить варіативні, але якщо у самопрезентації головна мета очевидна: справити певне враження про свою персону на співрозмовника, керувати цим враженням, щоб бути прийнятим партнером зі спілкування, а у подальшому – досягти бажаного; то у випадку саморозкриття очевидна мета – відкритися іншій людині, розкрити їй себе, свою суть, самість (хоча ця мета може бути не самоціллю, а лише засобом отримання іншого ефекту (зокрема, створити близькі й тривалі стосунки з іншою людиною, представляючи себе щирим і відвертим, який заслуговує на довіру й аналогічне ставлення)). Якщо самопредставлення – це саме презентація своєї персони (маски), то саморозкриття (яке ще називають демаскуванням) – це представлення іншому своєї внутрішньої суті, причому самопрезентація здійснюється зазвичай перед «потрібними», але чужими людьми, а розкриваються – частіше перед близькими. Принцип самопрезентації – «я – такий, як вам потрібно»; принцип саморозкриття – «я – такий, як є».

Цілком зрозуміло, що як у самопрезентації, так і в саморозкритті є як стійкі внутрішні складові, мало змінювані з часом й у різних обставинах, так і ситуаційно нестабільні – власне, сама ситуація й об'єкт вищеназваних процесів.

Ефективна міжособистісна взаємодія будується на основі взаємного і поступового саморозкриття тих, хто спілкується, що дозволяє скластися щирим стосункам між ними. Коли стосунки розвиваються до все ближчих, люди повідомляють все більше особистої інформації [13, с.409]. З іншого боку, для саморозкриття значиму роль відіграють міжособистісні стосунки та

їх характеристики: ступінь знайомства й емоційної близькості, симпатії-антипатії та досвід стосунків з конкретною людиною. На саморозкриття найбільше впливають такі характеристики стосунків: їх знак (валентність), ступінь близькості чи дистантності між партнерами, ступінь їх знайомства та позиція реципієнта [5].

Саморозкриття, на відміну від самопрезентації, – досить небезпечна справа, оскільки все, що особа скаже про себе, рано чи пізно може бути використане проти неї ж. Розкриття особистої інформації робить нас вразливими. Так може виникнути конфлікт між нашим бажанням бути відвертим і бажанням захистити своє особисте життя. Тому зарубіжні психологи називають принципи безпечного саморозкриття, які зменшують його ризик: 1) відверто варто повідомляти таку інформацію, яку людина хотіла б отримати від інших, – це можна визначити, запитавши себе, чи зручно б вам було почути таку інформацію; 2) ставати відвертим потрібно поступово; 3) продовжувати саморозкриття можна, лише якщо є відгук на це (існує певна рівність у саморозкритті); 4) повідомляти інтимну інформацію варто, тільки вважаючи це допустимим ризиком; 5) варто приберегти інтимну інформацію лише для постійних стосунків [2].

Загальнонаукове значення. Саморозкриття є однією з форм існування та самовираження особистості, способом трансляції іншим своєї індивідуальності та свого Я [15]; по суті, саморозкриття – це самореалізація особистості у міжособистісних стосунках і спілкуванні, а враховуючи їх місце у життєдіяльності людини, – й у житті в цілому. Саморозкриття людини є складовою реалізації особистого внутрішнього потенціалу саморозвитку, самореалізації особистості. Причому адекватне саморозкриття допомагає саморозумінню особистості, кращому самопізнанню й самоусвідомленню, що, у свою чергу, сприяє самореалізації, – С.Джурард стверджував, що «зростання особистості блокується, якщо людина не розкриває себе іншим» [1], – кроки ж на шляху подальшого саморозвитку й самоздійснення відображаються на саморозкритті особистості, оскільки самоактуалізованій особистості властиві

не лише самоприйняття й відкритість до власних переживань, але й більш глибокі довірливі міжособистісні стосунки без намагання створити враження; неможливі без взаємного саморозкриття. У цьому контексті саморозкриття є самореалізацією особистості у сфері життєвої комунікації. Ми погоджуємося з думкою І.П. Шкуратової, що саморозкриття особистості у спілкуванні є складовою ширших явищ: самореалізації та самовираження [15], проте, пропонуємо крім відомого вузького розуміння саморозкриття (як повідомлення про себе певної інформації) нагадати і про значно ширший зміст цього поняття – адже людина розкриває себе не лише через вербальні чи ні повідомлення і навмисно (як помітили психотерапевти), але й через свою поведінку, дії та вчинки. Отже, саморозкриття не просто відверта розповідь співрозмовнику про себе на побутовому чи філософському рівні, що прогнозовано викликає його довіру, це розкриття перед іншою людиною своєї внутрішньої суті, самості й тому не зводиться виключно до бесіди чи спілкування, адже ми краще розуміємо суть людини не через те, що вона каже про себе, навіть дуже відверто і з глибоким особистісним сенсом (принаймні, у перші моменти ми не знаємо, саморозкриття це, чи самопрезентація, – «коли ми не враховуємо особливостей ведення бесіди іншою людиною, складніше зрозуміти, чи справді ця людина відверта з нами» [2]), а через те, що, як і навіщо вона робить, зокрема, у складних обставинах (де й виявляється справжня суть людини), через її вчинки, що також містять особистісний смисл. По суті, по-справжньому людина розкривається, коли самоздійснюється у світі.

Висновки. Отже, представлення людиною себе іншим людям можливе в континуумі «самопрезентація – саморозкриття», причому полюс самопрезентації (як штучного представлення себе) викликає асоціацію з управлінням враженням, є засобом прихованого впливу, наближаючись за суттю до маніпуляції, і сприймається з негативним підтекстом; природне ж представлення себе ближче до позитивного полюсу, саморозкриття. У філософському аспекті варіанти представлення себе вписуються у дихотомію

«бути – здаватися». Закономірно, що у міжособистісному спілкуванні (залежно від його особливостей) кожний обирає свою точку на запропонованому континуумі: то схилиючись до самопрезентації, то – до саморозкриття. Можливо, як об'єднуюче, доцільно використовувати поняття «самовираження» – емоційно і морально нейтральне, на відміну від понять, позначених нами як полюси представлення себе.

Самопрезентація – це процес і результат навмисного чи ні представлення себе значимим іншим під час міжособистісного спілкування з метою вплинути на їх сприйняття особи та формування враження про неї через уміння ефектно й вигранно подавати себе в різних ситуаціях оточуючим, які на основі сприйнятого образу Я особистості формують власне її бачення; демонстрація готовності відповідати очікуванням і не порушувати соціальні норми; важлива складова міжособистісної взаємодії. «Мистецтво» самопрезентації – не що інше, як маніпулювання враженням про себе в інших людей з метою бути відповідно прийнятим і досягти бажаного результату з допомогою інших.

Саморозкриття – процес і результат добровільного повідомлення іншій людині особистісно значимої інформації, що дозволяє проникнути у розуміння сутності людини, того, якою вона є насправді. В гуманістичній парадигмі психології саморозкриття є складовою і передумовою процесу самоактуалізації особистості.

Перспективи подальшої роботи вбачаємо в аналізі емпіричних проявів досліджуваних феноменів.

Список використаних джерел

1. Беседин А.Н. Функции, последствия самораскрытия для коммуникатора [Текст] // А.Н. Беседин. Психология общения и конфликта. – Харьков : ХНАДУ, 2007 [Электронный ресурс] / А.Н. Беседин. – Режим доступа : <http://buklib.net/books/36862/>. – Название с экрана.
2. Вердербер Р. Психология общения [Текст] / Р. Вердербер, К. Вердербер. – СПб. : ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2003. – 320 с.

3. Гудстейн Л.Д. Самораскрытие [Электронный ресурс] / Л.Д. Гудстейн. – 2006. – Режим доступа : http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_psychology/964/Самораскрытие. – Название с экрана.
4. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита [Текст] / Е.Л. Доценко. – М. : ЧеРо, 1997. – 344 с.
5. Зинченко Е.В. Самораскрытие и его обусловленность социально-психологическими и личностными факторами [Текст] : автореф. дис. на соискание степени канд. психол. наук : спец. 19.00.05 «Социальная психология» / Е.В. Зинченко. – Ростов н/Д, 2000. – 23 с.
6. Капустюк О.М. Самопрезентація як засіб створення позитивного іміджу особистості [Текст] : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. психол. наук: спец. 19.00.05 «Соціальна психологія, психологія соціальної роботи» / О.М. Капустюк. – К., 2007. – 22 с.
7. Козловская Н.В. Психология общения: Учебное пособие [Текст] / Н.В. Козловская. – Ставрополь: Изд-во СГУ, 2008. – 409 с.
8. Кочюнас Р. Основы психологического консультирования [Текст] / Римас Кочюнас. – М. : Академический проект, 1999. – 240 с.
9. Кубрак Т.А. Самопрезентация субъекта. Состояние проблемы и дискурсивный подход к изучению [Текст] / Т.А. Кубрак // Проблемы психологии дискурса. – М. : Институт психологии РАН, 2005. – С.180-195.
10. Некрасова Н.А. Самопрезентация: сущность и основные характеристики [Текст] / Н.А. Некрасова, У.С. Некрасова // Успехи современного естествознания. – 2007. – № 11 – С.122-124.
11. Самораскрытие психотерапевта перед пациентом [Электронный ресурс]. – 2000. – Режим доступа : http://enc-dic.com/enc_psyter/Samoraskrtie-psihoterapevta-pered-pasientom-27/. – Название с экрана.
12. Сперанська-Скарга М.А. Самопрезентація як соціально-педагогічний феномен [Електронний ресурс] / М.А. Сперанська-Скарга // Науковий вісник Донбасу. Педагогічні науки. – 2011. – № 2 (14). – Режим



доступу : <http://nvd.luguniv.edu.ua/archiv/NN14/11smaysf.pdf>. – Назва з екрану.

13.Тейлор Ш. Социальная психология [Текст] / Ш.Тейлор, Л. Пипло, Д. Сирс. – СПб. : прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. – 767 с.

14 .Чалдини Р. Социальная психология. Пойми себя, чтобы понять других! [Текст] / Р. Чалдини, Д. Кенрик, С. Нейберг. – СПб. : прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. – 336 с.

15.Шкуратова И.П. Мотивация самораскрытия в межличностном общении [Электронный ресурс] / И.П. Шкуратова. – 2007. – Режим доступа : <http://flogiston.ru/articles/social/selfdisc>. – Название с экрана.

16.Шкуратова И.П. Самопрезентация / И.П. Шкуратова // Психология общения. Энциклопедический словарь [Текст] / Под общей ред. А.А. Бодалева. – М. : Изд-во «Когито-Центр», 2011. – С.138-139.

17.Goffman E. The Presentation of Self in Everyday Life [Text] / E. Goffman. – London: Allen Lane The Penguin Press, 1969. – 259 p.

18.Interpersonal Communication Theories and Concepts: Social Penetration Theory, Self-Disclosure, Uncertainty Reduction Theory, and Relational Dialectics Theory [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oregonstate.edu/instruct/comm321/gwalker/relationships.htm>. – Назва з екрану.

19.Zur O. Self-Disclosure & Transparency In Psychotherapy And Counseling / Ofer Zur [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zurinstitute.com/selfdisclosure1.html>. – Назва з екрану.

References transliterated

1. Besedin A.N. Funkcii, posledstvija samoraskrytija dlja kommunikatora [Tekst] // A.N. Besedin. Psihologija obshhenija i konflikta. – Har'kov : HNADU, 2007 [Elektronnyj resurs] / A.N. Besedin. – Rezhim dostupa : <http://buklib.net/books/36862/>. – Nazvanije s ekrana.

2. Verderber R. Psihologija obshchenija [Tekst] / R. Verderber, K. Verderber. – SPb. : PRAJM-EVROZNAK, 2003. – 320 s.

3. Gudstejn L.D. Samoraskrytie [Elektronnyj resurs] / L.D. Gudstejn. – 2006. – Rezhim dostupa : http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_psychology

/964/Samoraskrytie. – Nazvanije s ekrana.

4. Docenko E.L. Psihologija manipuljacii: fenomeny, mehanizmy i zashchita [Tekst] / E. L. Docenko. – M. : CheRo, 1997. – 344 s.

5. Zinchenko E.V. Samoraskrytije i ego obuslovlennost' social'no-psihologicheskimi i lichnostnymi faktorami [Tekst] : avtoref. dis. na soiskaniye stepeni kand. psihol. nauk : spec. 19.00.05 «Social'naja psihologija» / E.V. Zinchenko. – Rostov n/D, 2000. – 23 c.

6. Kapustiuk O.M. Samoprezentacija jak zasib stvorennia pozytyvnogo imidzhu osobystosti [Tekst] : avtoref. dis. na zdobuttia stupenia kand. psihol. nauk: spec. 19.00.05 «Social'na psihologija, psihologija social'noji roboty» / O.M. Kapustiuk. – K., 2007. – 22 s.

7. Kozlovskaja N.V. Psihologija obshchenija: Uchebnoje posobije [Tekst] / N.V. Kozlovskaja. – Stavropol': Izd-vo SGU, 2008. – 409 s.

8. Kochiunas R. Osnovy psihologicheskogo konsul'tirovanija [Tekst] / Rimas Kochiunas. – M. : Akademicheskij proekt, 1999. – 240 s.

9. Kubrak T.A. Samoprezentacija subyekta. Sostojanie problemy i diskursivnyj podhod k izucheniju [Tekst] / T.A. Kubrak // Problemy psihologii diskursa. – M. : Institut psihologii RAN, 2005. – S.180-195.

10. Nekrasova N.A. Samoprezentacija: sushchnost' i osnovnye harakteristiki [Tekst] / N.A. Nekrasova, U.S. Nekrasova // Uspehi sovremennogo estestvoznaniya. – 2007. – № 11 – S.122-124.

11. Samoraskrytije psihoterapevta pered pacientom [Elektronnyj resurs]. – 2000. – Rezhim dostupa : http://enc-dic.com/enc_psyter/Samoraskrtie-psihoterapevta-pered-pacientom-27/. – Nazvanije s ekrana.

12. Sperans'ka-Skarga M.A. Samoprezentacija jak social'no-pedagogichnyj fenomen [Elektronnyj resurs] / M.A. Sperans'ka-Skarga // Naukovyj visnyk Donbasu. Pedagogichni nauki. – 2011. – № 2 (14). – Rezhym dostupu : <http://nvd.luguniv.edu.ua/archiv/NN14/11smaysf.pdf>. – Nazva z ekranu.

13. Teilor Sh. Social'naja psihologija [Tekst] / Sh. Teilor, L. Piplo, D. Sirs. – SPb. : prajm-EVROZNAK, 2004. – 767 s.



14. Chaldini R. Social'naja psihologija. Poimi sebja, chtoby poniat' drugih! [Tekst] / R. Chaldini, D. Kenrik, S. Neiberg. – SPb. : prajm-EVROZNAK, 2002. – 336 s.
15. Shkuratova I.P. Motivacija samoraskrytija v mezhlichnostnom obshchenii [Elektronnyj resurs] / I.P. Shkuratova. – 2007. – Rezhim dostupa : <http://flogiston.ru/articles/social/selfdisc>. – Nazvanije s ekrana.
16. Shkuratova I.P. Samoprezentacija / I.P. Shkuratova // Psihologija obshchenija. Enciklopedicheskij slovar' [Tekst] / Pod obshchej red. A.A. Bodaleva. – M. : Izd-vo «Kogito-Centr», 2011. – S.138-139. – Nazvanije s ekrana.
17. Goffman E. The Presentation of Self in Everyday Life [Tekst] / E. Goffman. – London: Allen Lane The Penguin Press, 1969. – 259 p.
18. Interpersonal Communication Theories and Concepts: Social Penetration Theory, Self-Disclosure, Uncertainty Reduction Theory, and Relational Dialectics Theory [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <http://oregonstate.edu/instruct/comm321/gwalker/relationships.htm>. – Nazva z ekranu.
19. Zur O. Self-Disclosure & Transparency In Psychotherapy And Counseling / Ofer Zur [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.zurinstitute.com/selfdisclosure1.html>. – Nazva z ekranu.

Ця робота ліцензується відповідно до Creative Commons Attribution 4.0 International License.

Авторське право (с) 2016 Chuyko Halyna Vasylivna Чуйко Галина Василівна, Gulyas Inesa Antonivn Гуляс Інеса Антонівна

Отримано: 22.08.2016

Відрецензовано: 07.09.2016

Опубліковано: 06.10.2016