**Міністерство освіти та науки України**

**Ніжинський державний університет імені Миколи Гоголя**

**Факультет педагогіки, психології, соціальної роботи та мистецтв**

**Кафедра педагогіки, початкової освіти, психології та менеджменту**

**Початкова освіта**

**013 Початкова освіта**

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на здобуття освітнього ступеня магістр

**ФОРМУВАННЯ** **КУЛЬТУРИ САМОПРЕЗЕНТАЦІЇ УЧНІВ НА УРОКАХ ЛІТЕРАТУРНОГО ЧИТАННЯ З ВИКОРИСТАННЯМ ТЕХНОЛОГІЙ ІНТЕРАКТИВНОГО НАВЧАННЯ**

Студентки Кривунь Тетяни Андріївни

Науковий керівник: ***Возняк Інна Іванівна,***

канд. пед. наук, доцент кафедри педагогіки, початкової освіти та освітнього менеджменту.

Рецензенти:

канд. пед. наук, доцент кафедри педагогіки, початкової освіти, психології та менеджменту **Білоусова Н.В.**;

канд. пед. наук, доцент кафедри іноземної філології та перекладу Державного національно-торговельного університету **Тонконог І.В.**

Рекомендовано до захисту на засіданні кафедри педагогіки, початкової освіти та освітнього менеджменту, протокол №5 від 22. 11. 2023 р.

Допущено до захисту

Завідувач кафедри педагогіки, початкової освіти та освітнього менеджменту, д.п.н., проф.­­­\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Лосєва Н.М.

Ніжин – 2023

**Анотація** У магістерській роботі уточнено сутність понять «культура самопрезентації», «самопрезентація», «технології інтерактивного навчання». Схарактеризовано структуру культури самопрезентації на уроках читання молодших школярів. Визначено критерії, показники та рівні сформованості досліджуваного феномену учнів; діагностовано рівень сформованості культури самопрезентації молодших школярів на констатувальному етапі експерименту. Науково обґрунтовано й експериментально перевірено педагогічні умови формування культури самопрезентації учнів початкових класів з використанням технологій інтерактивного навчання на уроках читання: розробки та втілення у освітній процес програми «Успішна самопрезентація»; створення учителем сприятливого мікроклімату; включення школярів у ситуації на уроці, що стимулюють довільність взаємодії у групах та парах змінного складу.

**Ключові слова:** молодші школярі, культура самопрезентації, літературне читання, початкова школа, самопрезентація, технології інтерактивного навчання.

**Аnnotation** In the master's thesis, the essence of the concepts "culture of self-presentation", "self-presentation", "interactive learning technologies" is clarified. The structure of the culture of self-presentation in the reading lessons of younger schoolchildren is characterized. The criteria, indicators and levels of formation of the studied phenomenon of students are defined; the level of formation of the culture of self-presentation of younger schoolchildren at the ascertainment stage of the experiment was diagnosed. Pedagogical conditions for the formation of a culture of self-presentation of elementary school students using interactive learning technologies in reading lessons are scientifically substantiated and experimentally verified: development and implementation of the "Successful Self-Presentation" program in the educational process; creation of a favorable microclimate by the teacher; inclusion of schoolchildren in situations in the lesson that stimulate the arbitrariness of interaction in groups and pairs of variable composition.

**Key words:** younger schoolchildren, self-presentation culture, literary reading, elementary school, self-presentation, interactive learning technologies.

**ВСТУП…………………………………………………………………………6**

**РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРИ САМОПРЕЗЕНТАЦІЇ У МОЛОДШИХ ШКОЛЯРІВ НА УРОКАХ ЛІТЕРАТУРНОГО ЧИТАННЯ**

1.1. Основні підходи до визначення понять «самопрезентація», «культура самопрезентації учнів»……………………………………………………………..12

1.2. Технології інтерактивного навчання на уроках літературного читання у формуванні культури самопрезентації молодших школярів ………………….18

1.3. Характеристика компонентів культури самопрезентації здобувачів……………………………………………………………………………27

**Висновки до першого розділу……………………………………………32**

**РОЗДІЛ II. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРИ САМОПРЕЗЕНТАЦІЇ ЗДОБУВАЧІВ ПОЧАТКОВОЇ ОСВІТИ**

2.1.Організація та методи дослідження…………………………………….34

2.2.Діагностика сформованості культури самопрезентації учнів початкових класів…………………………………………………………………...38

**Висновки до другого розділу……………………………………………..54**

**РОЗДІЛ ІІІ. АПРОБАЦІЯ ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ КУЛЬТУРИ САМОПРЕЗЕНТАЦІЇ УЧНІВ ПОЧАТКОВИХ КЛАСІВ НА УРОКАХ ЛІТЕРАТУРНОГО ЧИТАННЯ З ВИКОРИСТАННЯМ ІНТЕРАКТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

3.1.Педагогічні умови формування культури самопрезентації молодших школярів на уроках літературного читання засобом інтерактивних технологій.57

3.2. Програма розвитку культури самопрезентації учнів із застосуванням технологій інтерактивного навчання……………………………………………..66

3.3. Аналіз результатів апробації програми ………………………………77

**Висновки до третього розділу………………………………………….....85**

**ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ…………………………………………………..87**

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ………………………………..91**

**ДОДАТКИ…………………………………………………………………..98**

**ВСТУП**

**Актуальність дослідження** Питання самопрезентації є актуальним, тому що будь-яка міжособистісна взаємодія не обходиться без презентації власного «Я». Самопрезентація пов'язана з вирішенням проблем ефективної міжособистісної взаємодії, особистісного становлення індивіда.

У сучасному світі, будь-яка взаємодія має комунікаційний характер і необхідно вміти привертати увагу оточуючих з подальшим керуванням враженням про себе. Все більше очевидною стає необхідність власного моделювання та формування бажаного образу.

Здатність налагоджувати стосунки з найближчим соціальним оточенням, а відтак ефективно взаємодіяти, спілкуватись і співпрацювати є передумовою суб’єктивного благополуччя особистості. Методика навчання української мови ставить перед собою завдання не лише розвиток окремих умінь у здобувачів початкової школи, реалізація яких проявлятиметься в навичках, а й формування учня у комплексному поєднанні умінь самопрезентації.

З цих позицій актуальним є формування умінь самопрезентації учнів початкових класів.

**Аналіз наукових досліджень з проблеми** У останні роки у вітчизняній та зарубіжній науці посилилася увага до вивчення різних аспектів самопрезентації: способи вербальної презентації образу «Я» та самовідносини суб'єкта (Є.Зимачова); техніки самопрезентації у публічному виступі (О.Михайлова); особливості самопрезентації дошкільнят із порушеннями мовного розвитку (К.Панасенко); гендерні, вікові та професійні особливості тактик самопрезентацій (О.Пікульова); психологічні чинники успішності самопрезентації (В.Хороших) та ін.

Цінними для нашого дослідження виявилися дисертації А.Брусенко «Формування культури самопрезентації майбутніх соціальних педагогів засобами соціального театру у позааудиторній роботі» (2018) [3]; Н. Гайсонюк «Гендерні особливості самопрезентації особистості у студентів» (2021) [6]; О.Капустюк «Самопрезентація як засіб створення позитивного іміджу особистості» (2007) [16]; Н. Корчакова «Психологічні особливості особистісної самопрезентації в молодшому шкільному віці» (2004) [23]; Т. Чигирин «Психологічні умови формування ефективної самопрезентації майбутніх психологів» (2016) [35].

Педагогічні дослідження самопрезентації на сьогодні здійснено у працях А. Кононенко [20], Н.Корчакової [22], Н.Корягіної [25], О.Купрєєвої [26], А.Панфілової [29] та ін.

У сучасній науковій літературі є ряд робіт, присвячених аналізу форм, стратегій і тактики самопрезентації (Е. Гофман [8], М. Снайдер [57], М.Лірі [49], Р.Вікланд [61-62], Е. Джонес [46], Т.Піттман, Б. Шленкер [54], Р. Бауместер [38], Д. Майерс та ін.), однак майже відсутні дослідження процесу формування культури самопрезентації дітей молодшого шкільного віку.

Отже, можна зафіксувати суперечності між:

* необхідністю цілеспрямовано формувати культуру самопрезентації у молодших школярів і тим, що у діяльності вітчизняних освітніх закладів початкової освіти вирішенню цього завдання приділяється недостатня увага;
* розробленістю теоретичних засад для вивчення процесу формування культури самопрезентації здобувача початкової освіти та тим, що компоненти, критерії сформованості, педагогічні умови формування культури самопрезентації молодшого школяра спеціально не вивчали;
* наявними потенціалом курсу літературного читання та тим, що цей потенціал недостатньо використовується для формування культури самопрезентації учнів початкових класів.

Наявність виявлених суперечностей свідчить про необхідність постановки й вирішення проблеми обгрунтування педагогічних умов формування культури самопрезентації, використання яких дозволить здійснити організацію уроку читання, спрямованого на формування досліджуваного феномена учнів.

Отже, об’єктивна необхідність розв’язання проблеми формування культури самопрезентації учнів з використанням інтерактивних технологій, з одного боку, і відсутність дослідження, де б цілісно розглядалась ця проблема, з другого, зумовили вибір теми **«Формування культури самопрезентації учнів на уроках літературного читання з використанням технологій інтерактивного навчання».**

**Об’єкт дослідження –** процес формування культури самопрезентації молодших школярів.

**Предмет дослідження** – педагогічні умови формування культури самопрезентації здобувачів початкової освіти на уроках літературного читання засобом технологій інтерактивного навчання.

**Мета** – обґрунтувати та експериментально перевірити педагогічні умови формування культури самопрезентації молодших школярів на уроках літературного читання з використанням технологій інтерактивного навчання.

Відповідно до об’єкта, предмета, мети визначено **такі завдання**:

1. Розглянути підходи науковців до визначення понять «самопрезентація», «культура самопрезентації учнів», «інтерактивні технології».

3. Схарактеризувати структуру культури самопрезентації учнів.

4. Визначити критерії, показники та рівні сформованості культури самопрезентації у молодших школярів.

5. Діагностувати рівні розвитку культури самопрезентації здобувачів.

6. Науково обґрунтувати й експериментально перевірити педагогічні умови формування культури самопрезентації молодших школярів на уроках літературного читання з використанням технологій інтерактивного навчання.

**Гіпотеза дослідження:** процес формування культури самопрезентації здобувачів початкової освіти на уроках літературного читання за допомогою інтерактивних технологій буде ефективним за таких умов: розробки та втілення у освітній процес програми «Успішна самопрезентація»; створення учителем сприятливого мікроклімату, що стимулює феномен самопрезентації; включення школярів у ситуації на уроці, що стимулюють довільність взаємодії у групах та парах змінного складу.

Для вирішення зазначених завдань і перевірки гіпотези в роботі застосовуються такі **методи дослідження**:

- теоретичні методи: описово-аналітичний (аналіз психолого-педагогічної, філософської, лінгвістичної літератури вітчизняних і зарубіжних авторів); соціально-педагогічний (аналіз програми в контексті формування культури самопрезентації учнів початкових класів, спостереження за сприйняттям матеріалу);

- емпіричні методи: експериментальний (проведення констатувального та формувального експерименту); статистичний (аналіз отриманих результатів експерименту).

**Методологічною основою дослідження** стала концепція символічного інтеракціонізму, представлена ​​в роботах Г. Блумера, Ч. Кулі, Дж. Міда; підходи до розуміння соціалізації, сформульовані в теорії соціальної дії (М. Вебер, Ф. Знанецький, Т. Парсонс). Теоретичну основу дослідження склали положення загальної соціально-психологічної теорії іміджу (Е.Перелигіна), досвід розробки теорії та технології формування іміджу (Е. Гофман, А.Калюжний, Л.Кроль, Е.Утлік, В.Шепель).

**Наукова новизна і теоретична значущість дослідження**:

- уточнено сутність понять «самопрезентація», «культура самопрезентації учнів», «інтерактивні технології навчання»;

- визначено та обґрунтовано раціональні методи і прийоми, які сприяють формуванню культури самопрезентації здобувачів початкової освіти на уроках літературного читання засобом технологій інтерактивного навчання;

- виявлено та охарактеризовано показники та рівні сформованості культури самопрезентації у дітей;

- теоретично обґрунтовано і розроблено систему формування культури самопрезентації молодших школярів з використанням технологій інтерактивного навчання.

Достовірність наукових результатів дослідження, правильність та адекватність конкретних висновків підтверджені вихідними методологічними положеннями, сукупністю взаємодоповнюючих методів дослідження, дослідно-експериментальною перевіркою, використанням математичних методів обробки статистичних даних педагогічного експерименту, проведенням комплексного аналізу отриманих результатів експериментальної перевірки.

**Практичне значення магістерської роботи** визначається тим, що теоретичний матеріал і результати дослідно-експериментального дослідження можуть бути використані в масовій педагогічній практиці та сприяти підвищенню рівня організації підготовки вчителів початкової школи.

Практичне значення визначається розробкою варіативної технології формування культури самопрезентації здобувачів початкової освіти на уроках літературного читання засобом технологій інтерактивного навчання.

**Апробація результатів дослідження** здійснювалася під час дослідницької роботи, результати якої доповідались та обговорювались на засіданнях кафедри педагогіки, початкової освіти та освітнього менеджменту Ніжинського державного університету імені Миколи Гоголя, ІІІ Всеукраїнській науково-практичній інтернет-конференції «Початкова освіта: історія, проблеми, перспективи» (Ніжин, 2022); конференції молодих науковців (травень 2023 р.).

**Публікації** Основні результати дослідження відображено в 2 публікаціях автора.

**Структура та обсяг магістерської роботи** складається із вступу, 3 розділів, загальних висновків, списку використаної літератури – 62 джерела, додатків - 6. Основний зміст викладено на 85 сторінках тексту.

**РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРИ САМОПРЕЗЕНТАЦІЇ У МОЛОДШИХ ШКОЛЯРІВ НА УРОКАХ ЛІТЕРАТУРНОГО ЧИТАННЯ**

* 1. **Основні підходи до визначення понять «самопрезентація», «культура самопрезентації учнів»**

Поняття «самопрезентація» визначають за допомогою таких основних термінів, як самоподача (самоподання, самовираження, демонстрація образу «Я») та управління враженням. Феномен самопрезентації досліджується в одному ряду з категоріями іміджу, репутації, соціальної взаємодії та комунікації. При цьому імідж та репутація відносять до сфери цілей та змісту самопрезентації (створення/подання іміджу, просування репутації тощо), а соціальна взаємодія та комунікація задають ситуацію самопрезентації (самопрезентація особистості завжди відбувається у системі зовнішніх комунікацій) та визначає її засоби (комунікативні дії, способи вербальної та невербальної комунікації) [44; 50; 49; 56; 62].

Саме за допомогою зазначених понять розкривається сутність самопрезентації: як вербальна та невербальна демонстрація власної особистості у системі зовнішніх комунікацій, що передбачає ефективну та виграшну самоподачу в різних ситуаціях [44]; як уміння подати себе, привернути до себе, привернути увагу, актуалізуючи інтерес людей до своїх певних зовнішніх (відео-, аудіо-) якостей [50]; як управління враженням про себе [21, с.79]; як формування образу Я, відповідного соціальним стандартам [62, с.273]; як «усвідомлюваний і постійно здійснений у міжособистісній взаємодії процес пред'явлення «Я-інформації» у вербальній та невербальній поведінці суб'єкта самопрезентації з урахуванням специфіки соціальної ситуації [56].

З вищеназваних та інших визначень випливає, що самопрезентація як результат – це створення сприятливого враження себе, як – створення певного образу Я (іміджу), як діяльність – управління враженням про себе у вигляді поведінкової демонстрації Я-інформації. Очевидно, що самопрезентація завжди орієнтована на деякі зразки, ідеали (особисті та зовнішні, культурні, нормативні, стереотипні, професійні та ін.), відповідно до яких людина демонструє, подає себе перед тією чи іншою аудиторією, використовуючи комунікативні засоби та маючи на меті створити сприятливе враження про себе. Водночас образ, що зумовлює сприятливе враження, залежить від особливостей аудиторії (їх ідеалів, стереотипів, установок, очікувань тощо); вибір тих чи інших засобів та змісту самопрезентації багато в чому визначається індивідуальними особливостями особистості та цілями самопрезентації [24, с.30].

Загалом у самопрезентації значущими є три інтегративні компоненти: той, хто самопрезентується (комунікатор); той (ті), кому самопрезентуються (реципієнт); те, що самопрезентується (зміст) (О. В. Лозгачова). Об'єднує ці компоненти мета самопрезентації: вона задає відбір суб'єктом демонстрованих особистісних (професійних) якостей, що враховуються вимог довкілля, використовуваних засобів [56].

Феномен самопрезентації вперше з’явився у працях І. Гоффмана [43] як набір соціальних ролей. Вивчення різних аспектів самопрезентації особистості були представлені у роботах Н. Амяги, Д. Бос, Р. Ковальські, М.Лірі, Р. Майер, Д. Майерса та ін. Дослідження самопрезентації як соціально-психологічного феномену здійснили вітчизняні дослідники (А. Кононенко, О. Капустюк, Т.Чигирин).

Здійснимо аналіз підходів науковців до поняття «самопрезентація».

На сьогоднішній день самопрезентація стала об'єктом вивчення цілої низки наук, таких як філософія, політологія, соціологія, психологія, педагогіка. Традиційно самопрезентація сприймається як процес пред'явлення оточенню людиною власного образу. Найбільш ґрунтовно дана проблема розроблена в межах концепції символічного інтеракціонізму (Дж. Мід [50], Ч. Кулі, Г. Блумер), де самопрезентацію тлумачать як безпосередню міжособистісну взаємодію, найважливішою особливістю якого визнається здатність людини «брати роль іншої», уявляти, як її приймає партнер взаємодії чи група і, відповідно, інтерпретувати ситуацію та конструювати власні дії.

Самопрезентаційні уміння переважно вивчали у контексті інструментального підходу у зв’язку з проблемами взаємодії, спілкування, співпраці між людьми [35, с. 4].

У парадигмі психології особистості самопрезентацію тлумачать як: формування цілісного образу особистості, що є відображенням особистісної структури, але, водночас, є і відкритою та мінливою системою в соціумі (В.Штерн); персоніфікації (концепція Г.Саллівана), які створюються для регуляції різних емоційних станів, допомагають самовизначенню в міжособистісних стосунках, грунтуються на стереотипізації сприйняття поведінки [6, с. 8].

Вітчизняні учені (Н.Гайсенюк, А. Кононенко, О. Капустюк, Т. Чигирин) в дослідженнях самопрезентації запропонували застосовувати інтегративний підхід, який би враховував здобутки досліджень зазначеного феномена, що здійснювалися в межах різних наукових парадигм. Представники інтегративного підходу розглядають самопрезентацію не лише як сукупність довільних проявів особистісного вмісту, що впливає на взаємодію особистості з її соціальним контекстом, але, як цілісну Я-структуру, що за допомогою інтраособистісного вмісту визначатиме довільний вибір рольового репертуару та на основі сукупності компонентів ідентичності регулюватиме їхній прояв [там само, с. 9].

Т.Чигирин розуміє ефективну самопрезентацію особистості як дієву, творчу подачу особистістю себе соціальному середовищу, яка сприяє потрібному й бажаному сприйняттю образу «Я» особистості іншими через використання нею певних ситуації взаємодії та спілкування самопрезентаційних видів, стратегій і тактик [35, с. 3]. Окрім того науковець виокремлює основні види самопрезентації: природну та штучну; позитивну й негативну; типову та ситуативну [там само, с. 4].

На думку вчених І. Джонса, Б. Куіглі, Т. Піттмана, С. Лі, А. Шутса [55], щоб ефективно презентувати себе іншим, особистості потрібно раціонально організувати процес керування враженням про себе. При чому потрібно враховувати власні індивідуальні особливості та потреби, а також особливості та потреби соціуму, для якого особистість себе презентує.

Виходячи з аналізу підходів, що склалися в соціальній психології (Р.Бауместер, О.Я. Гойхман, Д. Майєрс, Л.Мітіна, В.Панкратов, А.Панфілова, М.Рієс, Є.Сидоренко, Ж.Тедескі, П.Шихірєв, Б. Шленкер) можна констатувати, що структура ситуації самопрезентації включає: суб'єкта (хто презентує себе?), аудиторію (для кого відбувається презентація?), довкілля (за яких обставин, де здійснюється самопрезентація?), взаємодію (що і як відбувається у процесі самопрезентації?). Суб'єктивно ситуація самопрезентації відбивається таким, що презентується як сукупність його відносин: з самим собою (самовираження, що виникає на основі самовідносин; самопрезентація може бути свідомою та неусвідомленою); з аудиторією, що оцінює самопрезентацію (ставлення до аудиторії, уявлення про мову системи символів, зрозумілу для цієї аудиторії); з середовищем (уявлення про норми, мову системи символів, прийнятих у цій культурі); зі змістом і прийомами створення образу, що пред'являється (конструювання власних дій на основі аналізу та інтерпретації ситуації) [35, с. 6].

На наш погляд, самопрезентаційні уміння учня початкової школи - комплекс властивостей особистості, що включає здатність особистості уявляти собою щодо соціально та культурно прийнятих способів дії та поведінки з використанням певних стратегій, розроблених для формування позитивної думки інших про себе [там само].

Отже, аналіз підходів науковців до поняття «самопрезентація» дає змогу констатувати, що вчені розуміють цей феномен неоднозначно.

У контексті нашої роботи цінним є визначення поняття «культура самопрезентації учнів».

Аналіз науковців до поняття «культура» дав змогу дійти висновку, що культура є результатом життєдіяльності особистості, яка характеризується певними манерами поведінки, спілкування, які націлюють на продуктивну взаємодію [3, с.21].

Значущим для аналізу нашого дослідження є самопрезентаційна компетентність, яку тлумачать (А.Клименко) як мотивовану здатність особистості до ефективної самопрезентації (самопрезентаційної діяльності), яка обумовлена сформованою системою необхідних знань та умінь, варіативних способів та прийомів здійснення самопрезентації, а також досвіду практичного успішного здійснення самопрезентації [там само, с. 28].

Аналіз психолого-педагогічних джерел дав змогу дійти висновку про те, що поняття «культура самопрезентації» переважно пов’язана з педагогічною діяльністю або професійним становленням [там само].

Так у дисертаційному дослідженні А.Брусенко досліджує процес формування культури самопрезентації майбутніх соціальних педагогів засобами соціального театру у позааудиторній роботі (2018). Науковець розуміє культуру самопрезентації особистості як інтегративну особистісну якість представлення себе іншим, виграшного підкреслення власних переваг з урахуванням загальноприйнятих суспільних норм та правил поведінки із застосуванням адекватних самопрезентаційних стратегій та тактик [там само, с. 28].

Дослідження формування культури самопрезентації в психолого-педагогічних умовах майбутніх педагогів здійснювалось з позицій діяльнісного підходу (П. Я. Гальперін, А. Н. Леонтьєв, Д. Б. Ельконін та ін.) [там само].

Культуру самопрезентації Г.Спиридонова розглядає як складову частину психологічної культури особистості, яка передбачає сукупність знань і умінь, необхідних самопрезентації, та його ефективне застосування у процесі самопрезентації, ціннісне ставлення до змісту та усвідомлення значущості самопрезентації, рефлексія процесу та результату самопрезентації, творчість у самопрезентації [там само].

Більшість дослідників (А.Брусенко, А.Клименко, Т.Чигирин) одностайні у тому, що самопрезентаційна культура передбачає комплекс вмінь: уміння, пов’язані зі здатністю справляти враження, вигідно себе представляти задля досягнення власних цілей, реалізації потреби у самоствердженні через прихильність з боку інших; уміння привернути увагу інших до власних переваг та особистісних якостей [там само, с. 30].

Проте варто підкреслити, що особистість може справити враження на інших через здатність добору слушного моменту для підкреслення власного наявно високого рівня умінь або удавання, що має навички, які високо цінують інші. У всіх випадках засобом справляння враження виступає демонстрація значущих для визнання особистісних якостей та здатностей, а мета – успіх [там само].

Незважаючи на всю різноманітність авторських визначень дефініції, можна виділити низку загальних моментів, що характеризують феномен культури самопрезентації:

- її вважають здатність до поведінкового особистісного самовираження;

- головними засобами самовираження постають вербальна та невербальна комунікація, а також оформлення зовнішнього вигляду та предметів просторового оточення суб'єкта;

- культура самопрезентації є здатністю ефективного регулювання взаємодії суб'єкта із соціальним середовищем [там само].

І.Гофман як основоположник дослідження самопрезентації, започаткував нові уявлення про цілі, мотиви, стратегії та тактики самопрезентації, а також її детермінанти [там само, с.32].

На наш погляд, культура самопрезентації є здатністю особистості учня у пред'явленні оточенню власного позитивного образу; уміння виграшно себе представити з метою досягнення власних цілей, здатність до привернення уваги інших до власних переваг відповідно до загальноприйнятих суспільних норм та правил поведінки із застосуванням адекватних самопрезентаційних стратегій та тактик (А.Брусенко) [там само, с.33].

* 1. **Технології інтерактивного навчання на уроках літературного читання у формуванні культури самопрезентації молодших школярів**

За програмою О.Савченко, літературне читання націлює здобувачів початкової освіти на формування комунікативної та читацької компетентностей; поглиблює емоційно-ціннісний, естетичний, соціальний та пізнавальний досвід; розвиває образне, критичне та логічне мислення, літературно-творчі здібності; формуючи готовність до опанування української та зарубіжної літератури в середній школі [32, с.17].

Змістова лінія програми «Перетворюємо та інсценізуємо прочитане» сприяє формуванню навичок самопрезентації, оскільки передбачає формування здатності виразно виражати себе у інсценізаціях прочитаного у групах чи колективі [там само, с.25].

На наш погляд, найефективнішим засобом у формуванні культури самопрезентації учнів початкових класів на уроках читання можуть бути технології інтерактивного навчання.

Інтерактивне навчання науковці розуміють як активну взаємодію, яка сприяє залученню усіх учасників до пізнавального процесу через діалог між учителем та школярами з домінуючою роллю викладача [13, с.20].

Інтерактивна технологія навчання складається з таких компонентів [там само, с.25]:

* чітко окреслених цілей навчання;
* відібраного та структурованого змісту навчання;
* інтерактивних форм, методів і прийомів, які допомагають організувати навчання і стимулювати активну діяльність учнів;
* засобів навчання, які адекватні меті, формам та методам;
* розумових, навчальних дій та процедур як сукупності пізнавальних завдань;
* організаційних та психолого-педагогічних умов, які дозволяють оптимально планувати та реалізовувати інтерактивне навчання.

Використання інтерактивних технологій сприяє активізації розумової діяльності учнів, актуалізації опорних знань, індивідуалізації навчального процесу, надання можливості у самостійному розумінні значення засвоєних знань, виховання інтересу до предмета [там само].

Художня література, як джерело знань та морально-естетичних норм, як транслятор культури та традицій суспільства в усі часи вважалася одним із базових компонентів у вихованні та формуванні повноцінної особистості. Вона дозволяє здобувачу освіти зрозуміти глибокі моральні ідеї, закладені у творах, розвиває вміння стати одночасно і на «зовнішню», і на «внутрішню» (співпереживання герою і навіть ототожнення з ним) точку зору щодо літературного персонажа, тим самим сприяючи розвитку інтересу до власного внутрішнього світу школяра, його особистісних якостей, самопізнання та самовираження. Крім того, вивчення художньої літератури може допомогти молодшому школяреві у розвитку емоційної сфери, творчих здібностей, комунікативних навичок, пізнавального інтересу до предмета [18].

У сучасній освіті для більш ефективного навчання та розвитку школярів розроблено та використовуються такі засоби, як урок-діалог, урок-вистава, урок-інсценування, метод занурення, організаційно-діяльні ігри. На жаль, досі недостатньо вивчені можливості використання інтерактивних технологій на уроках літературного читання з метою формування культури самопрезентації учнів та задоволення їх потреби у самореалізації [там само].

На уроках читання вчитель може створити умови для розвитку успішної презентації образу Я, яка характеризується адекватними уявленнями про себе, сформованими навичками самоопису та самоподання у ситуації комунікативного спілкування, умінням виразити себе через обрану роль чи образ літературного персонажа [там само].

Під час уроків читання вчитель може застосувати інтерактивні технології як основи для театрально-імпровізаційної діяльності у засвоєнні певних літературних творів; інтегрувати елементи театралізованої діяльності до навчального процесу; використовувати цікаві, розвивальні прийоми та вправи. Зміст цих вправ повинен бути спрямований на підвищення інтересу дітей до самопізнання і самопрезентації; засвоєння знань дітей про різні аспекти власного Я у їхньому творчому втіленні; образи та літературні персонажі як носії цінностей особистості, як зразки поведінки, прояви свого Я, взаємин людей, моделей їхньої поведінки; засоби зображення людей та характеру їхніх взаємин. Технології інтерактивного навчання на уроках літературного читання можуть бути різні: діалоги літературних персонажів, імпровізаційні ігри, бесіди, етюди, ігрові вправи [там само].

На думку деяких авторів, одним із методів розвитку навичок самопрезентації є соціально-психологічний тренінг. У рамках даного методу Є.Соколова-Бауш представляє програму з підготовки до співбесіди прийому працювати [3, с.77]. Як основа навчання самопрезентації О.Савватєєв також пропонує соціально-психологічний тренінг. Автор розглядає його з метою формування здібностей до створення ефективного іміджу [там само].

Комунікативний тренінг як метод розвитку комунікативної компетентності, у тому числі й навичок самопрезентації, розглядає Ю.Жуков. Для цього автор розкриває важливість таких компонентів тренінгу як групова робота, активність учасників тренінгу, зворотний зв'язок [там само, с.81]. Комунікативний тренінг, на думку С.Філіна, сприяє на рівні умовного рефлексу формуванню поведінкових моделей як на вербальному, так і на невербальному рівні. Автор виділяє такі елементи тренінгу як: тридцятисекундна самопрезентація на задану тему, групові презентації на вибрану групою тему [там само].

Як ефективний метод розвитку та вдосконалення навичок самопрезентації О.Пікульова пропонує відеотренінг. У ході навчання самопрезентації автор приділяє багато уваги навчанню стратегіям та тактикам самопрезентації. Соціально-психологічний відеотренінг як найбільш дієву форму розвитку комунікативних здібностей особистості розглядає І.Пономаренко. Автор розробила комплексну програму з оптимізації процесу самопрезентації з метою ефективної поведінки у ситуаціях міжособистісного спілкування [там само].

Окремою методикою можна виділити навчання самопрезентації як навчання виконання участі у дослідженні Є.Михайлової [там само]. Основою навчання самопрезентації у її роботі виступає метод «роботи з образом» (за К.Станіславським). На думку автора, робота актора на сцені є не що інше, як публічний виступ, таким чином, навчання акторській майстерності неминуче включає навчання навичок самопрезентації [5, с.49].

Програма Є.Михайлової з навчання навичок самопрезентації в публічному виступі спрямовано розвиток комунікативних навичок, використовуючи теоретичний та практичний досвід театральних шкіл. Також автор приділяє увагу навчанню стратегіям і тактикам самопрезентації [там само].

Нижче розглянемо авторів, чиї дослідження спрямовані на розвиток успішної самопрезентації в освітньому процесі. І.Захарова вважає ефективною формою навчання вербальної самопрезентації освітній лінгво-комунікативний тренінг [16, с.86]. У своєму дослідженні автор визначає, що з метою розвитку успішної самопрезентації учнів важливе володіння вербальними засобами (консультування, резюме, репетиція, співбесіда). При розробці та реалізації програм, поряд з активним застосуванням комунікативних засобів, І.Захарова пропонує використовувати засоби театральної педагогіки. Автор розробила комплекс методичних матеріалів (комунікативно-вербальні ігри, програма орієнтаційно-інформаційного курсу, соціально значущі ситуації самопрезентації) [там само].

Технології інтерактивного навчання учені розподіляють на 4 групи: інтерактивні технології кооперативного навчання; інтерактивні технології колективно-групового навчання; технології ситуативного моделювання; технології опрацювання дискусійних питань [18].

Серед інтерактивних технологій колективного навчання з метою формування культури самопрезентації школярів найбільш ефективною вважаємо роботу в парах. Учні під час парної роботи виконують різні завдання (обговорення події у творі, відповіді на питання та їх створення за твором, узагальнення підсумоків уроку, інтерв’ю у літературного героя та ін.) та доповідають перед товаришами про результати. Також доцільно використати гру «Крісло автора», робота в групах, парах, карусель, дискусії.

На уроках читання з метою формування культури самопрезентації доцільним є використання методу «відкритий мікрофон» під час опанування літературних творів, передбачених у програмному матеріалі, в ході якого учні прагнуть висловити себе у слові, виявляючи різноманітні якості образів літературних персонажів і проводять порівняння свого образу Я з ними. При цьому вчитель пропонує учням відповісти на запитання: «Чи схожі ви на головного героя? Чим?», «Що вас приваблює у головному персонажі? Чи хотіли б бути на нього схожим ?» та ін. [13].

Доцільними можуть бути також група методів ситуативного моделювання, до яких належить система ігор у вигляді етюдів, вправ, де діти зможуть закріпити знання про емоційні, моральні, інтелектуальні, соціальні, фізичні аспекти власного Я. Наприклад, під час гри «Пошук подібностей» школярі об’єднуються у групи за подібністю літературних уподобань [там само].

Гра «Перехресне представлення» дає змогу школярам у парах упродовж 3 хвилин представитися один одному у цікавій формі, потім представити учасників, з якими спілкувалися [там само].

Самопрезентативні навички учнів розвиватимуться на уроках читання з використанням елементів драматизації та елементів імпровізаційних ігор (самовираження емоційних, інтелектуальних, моральних якостей свого Я).

Після циклу таких уроків-діалогів за творами певного жанру можна провести літературну гру-імпровізацію з перетворенням на героя вивченого під час уроків твору та використанням характерної рольової поведінки. Це дозволятиме здобувачу не лише усвідомити особливості літературного твору, а й наблизитися до пізнання свого внутрішнього світу та успішної соціалізації [там само].

Перераховані інтерактивні технології сприятимуть закріпленню програмного літературного матеріалу та підвищенню пізнавального інтересу учнів до предмета.

Науковці для навчання, формування успішної самопрезентації схиляються до застосування активних методів, зокрема і тренінгових. Дослідники приділяють увагу не лише навчанню конкретно успішної самопрезентації, а й формуванню умов, готовності до цього явища [там само].

Враховуючи досвід проведених досліджень, специфіку дітей та вік учнів, ми вважаємо, що також важливим методом для розвитку культури самопрезентації може бути акторський тренінг.

Акторська майстерність та режисура видаються найважливішою частиною розвитку суспільства, оскільки є основою розвитку творчих здібностей особистості, способом розкріпачення, навичок громадської поведінки, самопрезентації, а також здібності розуміння себе та іншої людини, вміння грати різні ролі для ефективної взаємодії з партнером. Інтерес театрального мистецтва та різних галузей психології та фізіології один до одного взаємний. Не випадково великий вплив на формування системи К.Станіславского здійснили праці психолога Т.Рібо, фізіологів І.Сєченова та І.Павлова У свою чергу, психологи та фізіологи проявляють активний інтерес до системи К.Станіславського та акторської творчості. Такий синтез безперечно сприяє збагаченню теоретичних знань та вирішення цілої низки практичних проблем [7, с.27].

У основі технологій акторської майстерності лежить гра. Гра існує в контексті культури, яка диктує їй форму та зміст. Ігрова поведінка є основою для розвитку навички співпраці з партнером, зняття психологічної та фізичної напруги. Великий інтерес представляє використання театральної гри як способу розвитку навичок самопрезентації особистості У зв'язку з чим із практики акторської майстерності запозичуються такі вправи як «виховання навичок акторської сміливості та виразності», «сценічна увага», «акторська уява», етюдний метод на взаємодію та багато інших елементів – фундамент, на якому будується акторська творчість [31].

Тренінг як форма інтерактивної гри, допомагає моделювати, розвивати та вдосконалювати спостережливість, комунікативні навички, творчі здібності, уява, особисті та професійні моделі поведінки. Тренінг – форма навчання, за якої цілеспрямовано створюються умови для набуття учнями досвіду, що веде до зміни їх мислення та поведінки, до вироблення у них нових умінь та навичок. Форма тренінгу є найефективнішою [там само]. Все це якнайкраще ілюструє наш вибір методу розвитку культури самопрезентації учнів.

Виконавцю потрібно бути готовим до змін в умовах сценічної ситуації, вміти швидко реагувати, виправляти помилки, вміти імпровізувати, опановувати себе та спрямовувати хвилювання собі на користь [7, с.65]. Для цього підходить весь арсенал засобів театрально-ігрових технологій. Саме тому важливим є акторський тренінг.

Театральна педагогіка пропонує низку методів, що сприяють ефективному формування таких якостей, як емпатія, творче уява, вибірковість сприйняття, самоконтроль психічних проявів та саморегуляція поведінки. Вправи на «виховання навичок акторської сміливості та виразності», «сценічна увага», «акторська уява», «якби», етюдний метод посилюють довільну увагу, розвивають асоціативне мислення, творчий підхід, підвищують стресостійкість та спрямованість на досягнення [там само].

Етюдний метод – це творче дослідження, вивчення розумом та тілом будь-якої життєвої дії, людського вчинку або події у запропонованих обставинах вистави. Виділяють такі види етюдів:

* + одиночний етюд на емоційні спогади, фізичне самопочуття;
  + парний етюд на дію з уявними предметами;
  + групові етюди, які виховують імпровізаційні самопочуття;
  + етюди типу «цирк», що розвивають артистичну сміливість [там само].

Для більш точного виконання етюдів існують такі прийоми:

- виправдання пози на основі аналізу відчуттів та почуттів;

- виправдання уваги до об'єкту – інтонаційні модуляції та пантономічні пристрої, що концентрують увагу на дії з об'єктом;

- «якби» - дії в уявних пропонованих обставинах;

- повтору – темпо-ритмічна організація фізичної дії, що забезпечує динаміку напруги дії;

- координації рухів та мовлення – смислова координація рухів та промови у груповій діяльності;

- розслаблення - націлене на звільнення м'язів від зайвої фізичної напруги, що свідчить про існування психічного напруження особистості і реалізується у вправах на релаксацію та на вироблення в собі «м'язового контролера»;

- зосередження – пов'язані з розвитком вольової сфери особистості, які грунтуються на концентрації всіх видів чуттєвої уваги на конкретному об'єкті у реальній чи уявній площині [там само, с.113-116].

Перераховані вище прийоми допомагають розкрити в кожному учню такі якості, як емоційність, креативність, висока координація рухів, волевиявлення, асоціативна імпровізація тощо, є проявом комунікативної культури [там само].

Метод дієвого аналізу – це спосіб навчання навичкам вольової поведінки, що називається «сценічним». Метод використовується в педагогічній практиці з метою формування комунікативних навичок учнів [там само, с.114].

Пропоновані методи театральної педагогіки допомагають учням сформувати вміння та готовність до самовираження та імпровізації, до саморегуляції свого психічного стану та співпереживання, мовної виразності та пластичної експресії [там само].

Таким чином, активне використання методів театральної педагогіки під час навчання розвиває здатність до вираження таких якостей, як артистичність, експресивність, свобода думки та дії, творче самопочуття та імпровізаційність, сприяючи розвитку комунікативних навичок, навичок саморегуляції, і, отже, культурі самопрезентації загалом.

Отже, на основі проведеного теоретичного аналізу, можна сказати, що методи театральної педагогіки, психотехнічні вправи на уроках читання мають широкі можливості для розвитку культури самопрезентації у учнів. Вправи акторського тренінгу забезпечують багаторазове повторення умінь, що формуються при вирішенні творчих сценічних завдань за умов супроводу педагогом виконавчої діяльності учнів [там само, с. 117].

Акторська майстерність допомагає освоїти навички комунікацій, навики невербального спілкування, навчитися володіти тілом, жестами, мімікою, психоемоційним станом, а також голосом та мовою. Ефективним методом інтерактивного навчання у формуванні культури самопрезентації ми розглядаємо акторський тренінг [там само].

Отже, найоптимальнішим засобом у формуванні культури самопрезентації молодших школярів на уроках читання є технології інтерактивного навчання.

Інтерактивне навчання науковці розуміють як активну взаємодію, яка сприяє залученню усіх учасників до пізнавального процесу через діалог між учителем та школярами з домінуючою роллю викладача.

Серед різних груп технологій інтерактивного навчання найбільш доцільними у формуванні культури самопрезентації здобувачів є технології кооперативного навчання, ситуативного моделювання, методи театральної педагогіки (акторський тренінг), психотехнічні вправи, тренінги.

**1.3. Характеристика компонентів культури самопрезентації здобувачів**

З метою дослідження поняття культури самопрезентації доцільним є характеристика його складових. З цих позицій проаналізуємо структуру культури самопрезентації молодших школярів.

Л. Колмогорова у структурі культури самопрезентації педагога виділяє когнітивний, компетентнісний, ціннісно-смисловий, рефлексивно-оцінний та креативний компоненти [5, с. 88].

За О. Капустюк, існує три складники самопрезентації: особистісна, пластична й експонована, згідно з якими особистість обирає відповідну стратегію – пізнавальну, адаптивну і самозахисну. Виокремлені стратегії самопрезентації передбачають добір певних тактик самопрезентації у різних ситуаціях [16, с.76].

Спираючись на визначення поняття культури самопрезентації, у її структурі А.Брусенко виділяє когнітивний, мотиваційно-ціннісний та діяльнісно-поведінковий компоненти, які контекстно пов'язані з цілями, змістом, засобами та способами, прийомами самопрезентації [5, с.88].

Як свідчить аналіз досліджень А.Брусенко, О.Капустюк зміст культури самопрезентації учнів включає наступні компоненти: ціннісно-орієнтаційний, нормативно-оцінний, інструментальний.

Щоб схарактеризувати складові структури та змісту культури самопрезентації, необхідно зупинитися на ряді положень.

1. Самопрезентаційна культура – якість, ширша, ніж окремі здібності, вміння чи готовність, але що інтегрує їх і мають характеристики, тобто:

* культура самопрезентації передбачає освоєння всіх елементів самопрезентаційної діяльності: цільових (визначальних, навіщо здійснюється самопрезентація), змістовних (що показують, що самопрезентується), операційних (що демонструють, як і за допомогою яких засобів здійснюється самопрезентація);
* про освоєння всіх елементів діяльності свідчить наявність відповідних знань та умінь, що забезпечують ефективність діяльності, мотиваційно-ціннісного ставлення до діяльності, позитивного досвіду діяльності [там само, с.90].

З сутності та взаємозв'язку феноменів «самопрезентація» та «імідж» випливає, що становлення культури самопрезентації обумовлюється наявністю низки якостей особистості, які не включаються до її змісту. Ці якості – фактори ефективності самопрезентації забезпечують успішність самопрезентації по-різному (інформаційні, операційні і т. д.) і виступають або як доцільний зміст самопрезентації, або як її механізми, або в обох іпостасях [там само].

Сукупність демонстрованих особистісних якостей визначається об'єктивними вимогами до особистості соціуму. Таким чином, вирішення питання про зміст самоподання пов'язане з дослідженням вищевказаних вимог.

Спектр факторів – механізмів обумовлюється сутністю самопрезентації, її внутрішніми психологічними умовами (спрямованістю, мотивами та ін.), а також сутністю іміджу як стратегічної мети та результату самопрезентаційної діяльності. Тому орієнтовно до механізмів самопрезентації можна віднести: позитивну Я-концепцію, емпатію, рефлексію, комунікативну діяльність та комунікабельність, креативність, мотивацію досягнень [там само].

У освітньому процесі від школяра очікують здатності ефективно уявляти собою не лише як індивідуальності, а й як члена конкретного колективу класу. З урахуванням цього при цілепокладанні процесу формування у учнів культури самопрезентації важливим є враховувати обидва взаємопов'язані моменти (умовно кажучи, індивідуальний та колективний) та відповідним чином проєктувати зміст освіти; зміст культури самопрезентації має включати обидва аспекти в цільовому, інформаційному, операційному ключах (знання, уміння, прийоми та ін.) [там само].

При виявленні змісту культури самопрезентації, пов'язаного з цілями самопрезентаційної діяльності, необхідно спиратися на мотиваційні теорії самопрезентації та враховувати спектр функцій іміджу. Крім того, у змісті повинні бути відображені знання, уміння, мотиви та ін., що стосуються актуального та потенційного цілепокладання власне самопрезентації [там само].

З огляду на те, що культура самопрезентації стратегічно спрямована на створення/корекцію/підтримку/просування іміджу, її доцільно розглядати ширше, ніж, власне, самоподання особистості в процесі комунікації. У зв'язку з цим, на наш погляд, більш виправданим є термін «культура самопрезентаційної діяльності», що передбачає і підготовку до самопрезентації, і аналіз її результатів та ін. блоки, що відповідають етапам іміджування: підготовка до самопрезентації; власне самопрезентація; аналіз самопрезентації; корекція змісту та/або засобів та способів самопрезентації у разі незадовільних результатів; закріплення Я в очах аудиторії при його відповідності бажаному [там само, с.92].

Оскільки у процесі культури самопрезентації імідж формується як результат сприйняття візуальних та невізуальних атрибутів, то й зміст досліджуваної якості має включати знання, вміння, способи, досвід грамотного конструювання та пред'явлення власних зовнішніх даних, а також об'єктивації, візуалізації внутрішнього світу особистості [там само, с.93].

Серед конструктивної мотиваційної основи культури самопрезентаційної діяльності слід розглядати три види мотивів: досягнення успіху, набуття влади експерта чи потреба у повазі, прагнення відчувати свою ефективність (Р. Аркін та А. Шутц), І. Джонс та Т. Піттман, Б. Шленкер та М. Вейголд, М. Лірі та Р. Ковальські, Д. Майєрс, Дж. Уайт та Р. Де Чармз, Р. Харе, А. Маслоу). Вищеназвані елементи мотиваційної основи культури самопрезентації можуть розглядатися як цільові мотиви, складові змісту ціннісно-орієнтаційного компонента культури самопрезентації молодшого школяра. Вони відображають ціннісне ставлення особистості до успіху, поваги з боку оточуючих до самоефективності; відповідно, їх правомірно співвіднести з цінностями-цілями особистості, що відбивають стратегічний зміст культури самопрезентації [там само].

**Ціннісно-орієтаційний** **компонент культури самопрезентації** передбачає прагнення особистості до автентичності, необхідності розвитку власної культури самопрезентації, орієнтації на актуалізацію аудиторії, на соціокультурну адекватність, на результативність та ефективність впливу на аудиторію [там само].

Зміст культури самопрезентації полягає у транслюванні іміджу або Я-образу. У основі побудови Я-образу лежить Я-інформація, відбір якої з когнітивного змісту Я-концепції складає основі аналізу інформації про зовнішні умови самопрезентації. Залежно від того, для чого створюється імідж (для навчання, самоствердження у колективі), зовнішні умови культури самопрезентації будуть різнитися (за вимогами, що пред'являються до суб'єкта, рольовими очікуваннями, нормами, еталонами тощо). Отже, і Я-інформація та засоби самопред'явлення для самопрезентації повинні відбиратися різні для різних ситуацій [там само].

У цілому ефективна самопрезентація пов'язана з усвідомленням людиною власних переваг і недоліків, сильних і слабких сторін, вмінням проявити, продемонструвати переваги, а також знанням способів подолання чи компенсації недоліків (І. Баранова, Л. Кроль, Є. Михайлова; Л. Кроль; М.Скоробогатова; В. Трубецька та ін.). Тому вона багато в чому залежить від здатності та схильності особистості до рефлексії, самоаналізу, від адекватного уявлення людини про вимоги щодо неї з боку тієї чи іншої діяльності [там само, с.94].

До основних якостей, умінь та навичок, що забезпечують культуру самопрезентації школяра, належать такі: навички конструктивної рольової поведінки; володіння ефективним стилем поведінки та спілкування; емоційна позитивність та стресостійкість; уміння конструктивно розповісти про себе, впевненість у собі, індивідуальність, дотримання етики ділового спілкування, переконливість, зацікавленість, поінформованість, адекватний зовнішній вид, організованість та ін., позитивні життєві установки (І. Баранова, Л. Кроль, Є. Михайлова; Л. Кроль; М. Скоробогатова; В. Трубецька; С. А. Хазова та ін.).

Крім того, до важливих для самопрезентації характеристик особистості відносяться: креативність, доброзичливість, комунікабельність, емпатичність та рефлективність, самоконтроль та самовладання, духовність та моральність, оптимізм, воля, толерантність (А. Альтшуллер, О. Віханський; Є. Змановська; М. Кравцов; Є. Перелигін, А. Санатулов, Т. Трифонова, В. Футін; І. Шкуратова) [там само].

Саме тому в структурі **культури самопрезентації молодших школярів виділяємо нормативно-оцінний компонент, який** передбачає комплекс якостей та умінь самопрезентації: прийняті особистістю вимоги, норми та правила збереження власної індивідуальності, усвідомлення смислів та цілей взаємодії з аудиторією, володіння інструментами результативної та ефективної самопрезентації, підтримка з аудиторією зворотного зв'язку, спільне вироблення правил взаємодії; толерантність, комунікабельність, емпатичність [там само].

**Інструментальний компонент** **культури самопрезентації** складають наявність знань про тактики та стратегії самопрезентації, прийоми та способи аналізу ситуації, самовизначення в ситуації, конструювання власних дій, дослідження символіки, освоєння зрозумілої мови взаємодії [там само].

Отже, культура самопрезентації здобувача початкової освіти – інтегративне утворення, яке складається з трьох компонентів: нормативно-оцінного (сукупність якостей та умінь самопрезентації), інструментального (самопрезентаційні знання) та ціннісно-орієнтаційного (необхідність розвитку власної культури самопрезентації).

**Висновки до першого розділу**

Теоретичний аналіз підходів науковців до визначення дефініції «культура самопрезентації» дав змогу констатувати неоднозначність у їх тлумаченні.

На наш погляд, культура самопрезентації є здатністю особистості учня у пред'явленні оточенню власного позитивного образу; уміння виграшно себе представити з метою досягнення власних цілей, здатність до привернення уваги інших до власних переваг відповідно до загальноприйнятих суспільних норм та правил поведінки із застосуванням адекватних самопрезентаційних стратегій та тактик (А.Брусенко).

Ефективними засобом у формуванні культури самопрезентації молодших школярів на уроках читання є технології інтерактивного навчання.

Інтерактивне навчання науковці розуміють як активну взаємодію, яка сприяє залученню усіх учасників до пізнавального процесу через діалог між учителем та школярами з домінуючою роллю викладача.

Серед різних груп технологій інтерактивного навчання найбільш доцільними у формуванні культури самопрезентації здобувачів є технології кооперативного навчання, ситуативного моделювання, методи театральної педагогіки (акторський тренінг), психотехнічні вправи.

Культура самопрезентації учня початкової школи є інтегративним утворенням, яке складається з трьох компонентів: нормативно-оцінного, інструментального та ціннісно-орієнтаційного.

**РОЗДІЛ II. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРИ САМОПРЕЗЕНТАЦІЇ ЗДОБУВАЧІВ ПОЧАТКОВОЇ ОСВІТИ**

**2.1.Програма та методика констатувального експерименту**

Констатувальний експеримент було організовано з урахуванням теоретичних положень проблеми дослідження та задля вивчення стану сформованості культури самопрезентації здобувачів початкової освіти.

Реалізація мети націлювала на вирішення *завдань*:

1. Розробка критеріальної бази дослідження.
2. Діагностування рівнів сформованості культури самопрезентації учнів початкових класів.

3. Створення системи роботи щодо підвищення рівнів культури самопрезентації молодших школярів.

Розв’язання цих завдань відбувалося у два етапи.

***Під час першого етапу*** відбувався добір та розроблення діагностувального інструментарію з метою аналізу стану культури самопрезентації молодших школярів.

Під час добору методичного матеріалу ми враховували такі вимоги:

* методики повинні чітко відповідати меті та предмету дослідження;
* репрезентативність, надійність, об'єктивність та валідність методик;
* доцільність методик для обстежень у групах.

***Другий етап передбачав*** практичне дослідження стану сформованості культури самопрезентації здобувачів початкової освіти. Експеримент проходив на базі Ніжинської гімназії №10 у 4 класах.

***На третьому етапі*** проведено розробку системи роботи з учнями з розвитку їх культури самопрезентації.

Культура самопрезентації молодших школярів, на наш погляд, є інтегративним утворенням, яке включає наступні взаємопов’язані складові: **ціннісно-орієнтаційний, нормативно-оцінний, інструментальний, яким відповідають мотиваційний, діяльнісний та когнітивний критерії.** Тому під час розробки критеріальних параметрів ми намагалися враховувати змістовий аспект зазначених складових.

Критерієм сформованості інструментального компонента є **когнітивний**, а показниками виступають такі:

* повнота знань – оцінюється стосовно засвоєного особистістю обсягу самопрезентаційних знань до загального обсягу інформації, запропонованої для вивчення;
* інтегрованість знань – оцінюється за здібностями суб'єкта узагальнювати та застосовувати знання, що належать до різних наукових галузей (іміджелогія, теорія комунікації), за здібностями суб'єкта до тематичного узагальнення інформації в галузі цілей, змісту, засобів та прийомів самопрезентації, її аналізу та інтерпретації щодо ситуацій самопрезентації, до відтворення системи понять з метою визначення, планування, проектування, здійснення самопрезентації в різних ситуаціях навчальної взаємодії, а також за вмінням визначати дефіцит інформації;
* практико-орієнтованість знань – оцінюється за розумінням суб'єктом сфери застосування інформації (з точки зору етапів самопрезентаційної діяльності, змісту та цілей самопрезентації, способів та факторів створення іміджу та пр.), за здатністю виділити знання, необхідні для вирішення конкретних самопрезентаційних завдань.

Показники можна діагностувати за допомогою таких методик:

1. критеріально-орієнтований тест «Грамотність у самопрезентації» (Л.Колмогорова, Г.Спірідонова), який допоможе визначити повноту, інтегрованість та практико-орієнтованість знань учнів початкових класів.

Ціннісно-орієнтаційному компоненту відповідає **мотиваційний критерій**, показниками якого виступають:

а) домінантність цільових мотивів – виразність у мотивації самопрезентаційної діяльності, принаймні, одного з цільових мотивів – досягнення успіху, потреба у повазі, потреба відчувати свою ефективність;

б) домінантність інтересів (до процесу, змісту, результатів та ін.) у мотивації навчальної діяльності;

в) стійкість мотивів навчання;

г) стійкий інтерес до навчальної діяльності, прагнення до її виконання як до засобу досягнення успіху або поваги оточуючих, почуття власної ефективності; стійке прагнення до власного саморозвитку як способу досягнення успіху у навчанні, поваги оточуючих, почуття власної ефективності.

Зазначені показники доцільно діагностувати за допомогою таких методик:

1. «Опитувальник на визначення потреби у оволодіння культурою самопрезентації» (за С.Карасьовою);
2. «Методика дослідження самоставлення» (С. Пантелєєв);
3. Методика «Чотири питання» (Н.Большунова).

Критерієм сформованості **нормативно-оцінного компонента** є **діяльнісний критерій**, показниками якого визначені сукупність умінь самопрезентації: здатність у досягненні запланованих результатів самопрезентаційної діяльності, пов'язаної з її цілепокладанням, моделюванням стратегій та тактик, конструюванням змісту, вибором та реалізацією засобів та способів тощо; здатність до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації; рівень новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації.

Систему культури самопрезентаційних умінь та навичок молодших школярів ми перевірятимемо за допомогою таких методик:

1. здатність у досягненні запланованих результатів самопрезентаційної діяльності та самостійності самопрезентаційних дій – за допомогою опитувальника С.Лі Б. Куіглі в адаптації О.Пікульової «Шкала тактик самопрезентації»;
2. рівень новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації молодших школярів - за допомогою опитувальника «Стратегії самоподання» (І.Шкуратова).

З метою оцінювання успішності сформованого рівня культури самопрезентації молодших школярів з урахуванням рівнів та показників ми розробили 3 рівні зазначеного феномена: високий, середній, низький.

**Для учнів з високим рівнем культури самопрезентації** характерним є мотиви досягнення успіху в опануванні культурою самопрезентації, інтерес до формування самопрезентаційних знань, висока мотивація до самовдосконалення; пізнавальні потреби у вивченні самопрезентації; прагнення опанування уміннями публічного виступу; глибокі знання про самопрезентацію, імідж, здатність до висловлювань власної думки, підтримання розмови; здатність до нестандартного застосування набутих знань з культури самопрезентації для вибудовування власних дій; здатність будувати діяльність і стосунки згідно з нормами загальної культури; володіння культурою самопрезентації у навчальній діяльності; здатність до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації; учні використовують у самопрезентаційній діяльності оригінальні засоби, способи, прийоми самопрезентації.

**Молодші школярі середнього рівня культури самопрезентації** мають нестійкий інтерес до навчальної діяльності, прагнення її виконувати, почуття власної само ефективності, недостатньо спрямовані на опанування культурою самопрезентації, мають епізодичне бажання засвоювати навички публічного виступу; мають базові знання самопрезентаційних норм, проте недостатньо володіють ними; певною мірою поінформовані про закони і правила у самопрезентаційній поведінці; часто за допомогою вчителя виконують самопрезентаційні дії та не можуть об’єктивно оцінити власний рівень культури самопрезентації; обирають типові засоби, способи та прийоми самопрезентації; недосконало опанували навички культури самопрезентації під час комунікації (вміння підтримувати розмову; обстоювати власну позицію).

**Здобувачі низького рівня культури самопрезентації** характеризуються відсутністю почуття власної самоефективності; відсутністю потреби у засвоєнні культури самопрезентації; слабкими знаннями культури самопрезентації у навчанні; безініціативністю у побудові стосунків та діяльності згідно з нормами культури самопрезентації на уроках літературного читання; нездатністю та страхами вдалого самопрезентування себе під час виконання різних навчальних завдань; нездатністю до точного висловлення власних думок у спілкуванні, підтримки розмови.

Отже, виокремлені критерії (мотиваційний, діяльнісний та когнітивний), показники культури самопрезентації здобувачів початкової освіти уможливили визначення трьох рівнів сформованості досліджуваного феномена: високий, середній та низький.

**2.2. Діагностика сформованості культури самопрезентації учнів початкових класів**

Констатувальний етап експерименту ми провели у Ніжинській гімназії №10 у контрольній групі (КГ) та експериментальній групі (ЕГ) у 4 класах. Вибірка становила по 29 учнів у кожному класі.

Під час першого етапу ми виявляли кількісні та якісні показники ціннісно-орієнтаційного компонента за мотиваційним критерієм культури самопрезентації учнів початкових класів згідно з виділеними показниками.

За допомогою «Опитувальника для дослідження потреби у оволодінні культурою самопрезентації» (за С.Карасьовою) ми визначили рівень такої потреби у молодших школярів. (Додаток А).

У опитувальнику були представлені 12 різних мотивів, які спонукають особистість до самопрезентації у спілкуванні, взаємодії з людьми. Респонденти розподіляли їх на найбільш значущі для них. Серед мотивів учні обирали такі: прагнення підкорити собі інших, показати власну обізнаність у певних питаннях; бажання навчитися спілкуватися; потреба відчути себе корисним; бажання отримати схвалення від учителя; можливість у досягненні успіху та ін.

Найвищу кількість балів отримував той, у кого пріоритетними були мотиви бажання демонстрації власної компетентності, бажання досягати успіх; навчитися спілкуватися.

Одержані дані діагностики потреби у оволодінні культурою самопрезентації у здобувачів засвідчили, що лише 24,1 % опитаних КГ та 20,6% ЕГ мали високий рівень сформованості досліджуваної якості; 37,9% дітей КГ та 44,8% ЕГ - середній рівень, а у 37,9 % учнів КГ та 34,4 % ЕГ - низький рівень.

Результати діагностики представлені у таблиці 2.1.

**Таблиця 2.1.**

**Рівні сформованості потреби в опануванні культури самопрезентації в КГ та ЕГ на констатувальному етапі експерименту за мотиваційним критерієм**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Рівні | **Експериментальна група** | | **Контрольна група** | |
|  | **Кількість** | **У %** | **Кількість** | **У %** |
| Високий | 6 | 20,6 | 7 | 24,1 |
| Середній | 13 | 44,8 | 11 | 37,9 |
| Низький | 10 | 34,4 | 11 | 37,9 |

Під час вивчення показника виразності у мотивації самопрезентаційної діяльності досягнення успіху, потреби у повазі, потреби відчувати свою ефективність, ми використали «Методику дослідження самоставлення» (С.Пантелєєв). (Додаток Б).

Результати діагностики подані у таблиці 2.2.

**Таблиця 2.2.**

**Рівні сформованості у мотивації самопрезентаційної діяльності досягнення успіху, потреби у повазі, потреби відчувати свою ефективність в КГ та ЕГ на констатувальному етапі експерименту**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Рівні | **Експериментальна група** | | **Контрольна група** | |
|  | **Кількість** | **У %** | **Кількість** | **У %** |
| Високий | 3 | 10,3 | 4 | 13,7 |
| Середній | 13 | 44,8 | 15 | 51,7 |
| Низький | 12 | 41,3 | 10 | 34,4 |

Отже, більшість здобувачів продемонстрували середній рівень сформованості у мотивації самопрезентаційної діяльності досягнення успіху, потреби у повазі, потреби відчувати свою ефективність (51,7% дітей КГ та 44,8% ЕГ), у 13,7 % учнів КГ та 10,3% ЕГ зафіксовано високий рівень сформованості досліджуваної якості; а у 34,4% дітей КГ та 41,3% ЕГ - низький рівень.

З метою вивчення стійкості мотивів навчання мотиваційної сфери учнів ми використали методику «Чотири питання» (Н.Большунова). Питання були спрямовані на різні рівні психіки та свідомості. Відповіді на ці питання дали змогу здійснити якісний аналіз внутрішньої узгодженості цінностей особистості молодшого школяра.

На перше питання методики «Що Ви найбільше цінуєте в житті?» ми отримали такі відповіді респондентів: 13,7 % дітей КГ та 20,6% ЕГ вказали на сімейні цінності; 37,9% учнів КГ та 44,8% визначили значущим для себе соціальний статус та матеріальні блага; для решти здобувачів (10,3 % КГ та 13,7 % ЕГ) важливими є здоров’я, знання (6,8 % КГ та 10,3 % ЕГ).

На запитання «Що Ви найбільше ненавидите в житті?» діти відповіли так: 6,8 % опитаних КГ та 3,4 % ЕГ «обман, заздрощі», 20,6 % дітей КГ та 34,4% ЕГ «несправедливість», 44,8% учнів КГ та 37,9% - «насильство, агресію», 10,3 % КГ та 6,8 % ЕГ – «підлабузництво».

3,4 % здобувачів КГ та 6,8 % ЕГ найбільше в житті бояться голоду, холоду, поневірянь; 51,7 % учнів КГ та 44,8% ЕГ найбільше лякає смерть, 37,9% опитаних КГ та 34,4% ЕГ – несправедливі покарання, осуд з боку інших.

На питання «Якби Ви були чарівником, що б Ви зробили в першу чергу?» учні дали такі відповіді: 6,8 % КГ та 10,3 % ЕГ- стали щасливими та зробили щасливими своїх рідних; 44,8 % КГ та 51,7 % ЕГ- зупинили б війну та покарали б Путіна; 3,4 % респондентів КГ та 6,8 % ЕГ- знищили б Росію як державу; решта – стали б успішними та багатими.

У результаті виконання методики ми отримали такі дані: 17,2 % опитаних КГ та 20,6% ЕГ мали високий рівень сформованості стійкості мотивів навчання; 51,7% дітей КГ та 51,7% ЕГ - середній рівень, а у 31,1 % учнів КГ та 27,5 % ЕГ - низький рівень досліджуваної якості.

Аналіз результатів діагностики репрезентовано у таблиці 2.3.

**Таблиця 2.3.**

**Рівні сформованості стійкості мотивів навчання у мотивації самопрезентаційної діяльності в КГ та ЕГ на констатувальному етапі експерименту**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Рівні | **Експериментальна група** | | **Контрольна група** | |
|  | **Кількість** | **У %** | **Кількість** | **У %** |
| Високий | 6 | 20,6 | 5 | 17,2 |
| Середній | 15 | 51,7 | 15 | 51,7 |
| Низький | 8 | 27,5 | 9 | 31,1 |

Узагальнений рівень самопрезентаційної культури здобувачів в КГ та ЕК на констатувальному етапі експерименту за мотиваційним критерієм ми вираховували за середнім арифметичним та представили у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4.

**Рівень самопрезентаційної культури за мотиваційним критерієм у здобувачів КГ та ЕГ на констатувальному етапі**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показники** | **Рівні у %** | | | | | |
|  | **Високий** | | **Середній** | | **Низький** | |
|  | **КГ** | **ЕГ** | **КГ** | **ЕГ** | **КГ** | **ЕГ** |
| рівень сформованості стійкості мотивів навчання | 17,2 | 20,6 | 51,7 | 51,7 | 31,1 | 27,5 |
| рівень сформованості у мотивації самопрезентаційної діяльності досягнення успіху, потреби у повазі, потреби відчувати свою ефективність | 13,7 | 10,3 | 51,7 | 44,8 | 34,4 | 41,3 |
| рівень потреби в опануванні культури самопрезентації | 24,1 | 20,6 | 37,9 | 44,8 | 37,9 | 34,4 |
| **Узагальнений рівень** | **18,3** | **17,1** | **47,1** | **47,1** | **34,5** | **41,2** |

Повноту, інтегрованість та практико-орієнтованість знань учнів початкових класів за когнітивним критерієм ми діагностували за допомогою критеріально-орієнтованого тесту «Грамотність у самопрезентації» (Л.Колмогорова, Г.Спірідонова). (див. Додаток Д).

У результаті діагностування рівня сформованості самопрезентаційних знань молодших школярів ми отримали такі дані: 17,2 % учнів КГ та 13,7% ЕГ мали високий рівень сформованості феномена; 41,3% опитаних КГ та 41,3% ЕГ - середній рівень, а у 41,3 % здобувачів КГ та 44,8 % ЕГ установлено низький рівень.

Аналіз результатів методики репрезентовано у таблиці 2.5.

**Таблиця 2.5.**

**Рівні сформованості самопрезентаційних знань учнів у КГ та ЕГ на констатувальному етапі експерименту**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Рівні | **Експериментальна група** | | **Контрольна група** | |
|  | **Кількість** | **У %** | **Кількість** | **У %** |
| Високий | 4 | 13,7 | 5 | 17,2 |
| Середній | 12 | 41,3 | 12 | 41,3 |
| Низький | 13 | 44,8 | 12 | 41,3 |

Для вивчення здатності у досягненні запланованих результатів самопрезентаційної діяльності та самостійності самопрезентаційних дій школярів було проведено дослідження репертуару тактик за допомогою опитувальника С.Лі Б. Куіглі в адаптації О.Пікульової «Шкала тактик самопрезентації». (див. Додаток Е).

Опитувальник дозволив виявити ті тактики самопрезентації (12 тактик), об'єднаних у 5 стратегій, що використовують учні.

Розглянемо розподіл учнів за шкалами тактик самопрезентації, об'єднаних у 5 стратегій.

Випробуваним пропонували 64 твердження, пов'язані з їхнім самосприйняттям, які вони оцінювали за рівнем по відношенню до себе за дев'ятибальною шкалою від 1 – «рідко проявляється у поведінці» до 9 – «дуже часто проявляється у поведінці». Відповідно до ключа підраховували результати кожної з дванадцяти тактик самопрезентації, які були об'єднані у п'ять стратегій:

* ухилення – стратегія уникнення відповідальності та уникнення рішучих дій (тактики «Виправдання із запереченням відповідальності», «Зречення» та «Перешкода самому собі»);
* атрактивна поведінка – стратегія створення сприятливого враження про суб'єкта самопрезентації (тактики «Бажання сподобатися», «Вибачення» та «Приклад для наслідування»);
* самопіднесення – стратегія пред'явлення домінування та високої самооцінки (тактики «Повідомлення про свої досягнення», «Перебільшення своїх досягнень» і «Виправдання з прийняттям відповідальності»).
* самоприниження – стратегія пред'явлення слабкості та беззахисності (тактика «Прохання/благання»).
* силовий вплив – стратегія силового та статусного тиску (тактики «Залякування» та «Негативна оцінка інших»).

При інтерпретації виділено п'ять рівнів: високий, підвищений, середній, знижений та низький.

Серед учнів КГ групи «норма» за шкалою «Ухилення» із середнім рівнем стратегії 41,6% у КГ, у ЕГ – 44,8 %; з підвищеним у КГ 25%, у ЕГ - 21 %; зі зниженим та низьким рівнями порівну, по 16,7% у КГ та ЕГ, з високим рівнем стратегії ухилення немає дітей. Таким чином, серед випробуваних більше здобувачів із середнім та зниженим рівнями стратегії.

За шкалою «Атрактивна поведінка» школярів із середнім рівнем у обох групах по 50%; з високим 25% у КГ та 28 %у ЕГ; зі зниженим 16,7% у КГ та 12 % у ЕГ; з низьким рівнем по 16,7% у кожній групі; з підвищеним рівнем стратегії 8,3% у КГ та 10 % у ЕГ, а з низьким рівнем немає учнів. Таким чином, більше опитаних із середнім рівнем та високим рівнями у обох групах.

За шкалою «Самопіднесення» дітей із середнім рівнем 33,3 % у КГ та 37 % у ЕГ; з низьким 25% у КГ та 22 % у ЕГ; з високим та зниженим по 16,7% у кожній з груп; із підвищеним рівнем стратегії 8,3% у КГ та 6 % у ЕГ. Таким чином, більше дітей із середнім та низьким рівнями у КГ та ЕГ за шкалою.

За шкалою «Самоприниження» здобувачів із середнім рівнем 58,3% у КГ та 51 % у ЕГ; з підвищеним 25% у КГ та 22 % у ЕГ; зі зниженим 16,7% у КГ та 26 % у ЕГ; з низьким та високим рівнем немає жодного учня. Таким чином, більше школярів із середнім та підвищеним рівнями стратегії самоприниження.

За шкалою «Силовий вплив» опитаних із середнім рівнем 41,6% у КГ та 54 % у ЕГ; з низьким рівнем 33,4% у КГ та 37 % у ЕГ; із підвищеним 16,7% у КГ та 23 % у ЕГ; із високим - немає. Отже, більше здобувачів в обох групах з середнім та низьким рівнями за стратегією силового впливу.

Можна стверджувати, що учні у групі «норма» відрізняються тим, що прагнуть зробити на оточуючих сприятливе враження, тому вдаються до приємних компліментів, підлаштовуються під співрозмовника, навіть роблять подарунки. Можливо, вони прагнуть отримати якісь привілеї, вигоду для себе. Для цих цілей можуть використовувати тактику демонстрації власної безпорадності, невмілості. Меншою мірою, але все ж таки можуть уникати відповідальності, починають виправдовуватися, нарікати на незалежні від них обставини, але не висловлюють погроз, а діють умовляннями.

Серед випробуваних дітей групи «прикордонні» за шкалою «Ухилення» з середнім рівнем стратегії 40% у КГ та 38 % у ЕГ; зі зниженим 22% у КГ та 24 % у ЕГ; з підвищеним рівнем 18 % у КГ та 20 % у ЕГ, з низьким рівнем 14,8% у КГ та 12 % у ЕГ; із високим рівнем стратегії ухилення 3% у КГ та 5 % у ЕГ. Таким чином, серед випробуваних більше із середнім та зниженим рівнями стратегії ухилення.

За шкалою «Атрактивна поведінка» здобувачів групи «прикордонні» із середнім рівнем 37% у КГ та 39 у ЕГ; зі зниженим 26% у КГ та 28 % ЕГ; з низьким рівнем 22% у КГ та 24 % у ЕГ; з підвищеним рівнем стратегії 14,8% у КГ та 12 % у ЕГ, з низьким рівнем - немає дітей. Таким чином, виділяються учні із середнім, зниженим та низьким рівнями стратегії.

За шкалою «Самопіднесення» респондентів групи «прикордонні» із середнім рівнем 37% у КГ та 35 % у ЕГ; зі зниженим 22% у КГ та 24 % у ЕГ; з низьким 18 % у КГ та 21 % у ЕГ; з високим 14 % у КГ та 12 % у ЕГ; з підвищеним рівнем стратегії 7% у КГ та 9 % у ЕГ. Таким чином, більше дітей із середнім, зниженим і низьким рівнем стратегії.

За шкалою «Самоприниження» школярів із середнім рівнем 40% у КГ та 38 % у ЕГ; із високим рівнем 22% у КГ та 24 % у ЕГ; із підвищеним 18 % у КГ та 15 % у ЕГ; з низьким - 11% у КГ та 13 % у ЕГ; зі зниженим - 7 % у КГ та 5 % у ЕГ. Таким чином, більше дітей із середнім, високим та підвищеним рівнями стратегії самоприниження.

За шкалою «Силовий вплив» дітей із середнім рівнем 48% у КГ та 44 % у ЕГ; із підвищеним - 18 % у КГ та 15 % у ЕГ; з високим рівнем - 12 % у КГ та 14 % у ЕГ; з низьким - 11% у КГ та 13 % у ЕГ; зі зниженим - 7 % у КГ та 5 % у ЕГ. Таким чином, більше опитаних з середнім і підвищеним рівнями стратегії силового впливу.

Можна стверджувати, що здобувачів групи «прикордонні» відрізняє те, що найчастіше при самопрезентації вони показують себе як такі, які потребують допомоги, слабких, неумілих, які просять, навіть благають про поблажливість та допомогу. Можуть перейти до образливих висловлювань і критику оточуючих, стверджуючи, що всі довкола винні в їх нещастях.

При цьому вони користуються можливістю уникнути відповідальності, особливо якісь негативні вчинки чи наслідки дій пояснюють збігом обставин, поганим самопочуттям, нестачею часу. Меншою мірою згадують про свої переваги, не намагаються сподобатися оточуючим, певне, не вважаючи себе вартими уваги.

Розподіл випробуваних дітей групи «залежні» дає змогу дійти висновку: серед опитаних за шкалою «Ухилення» з високим рівнем стратегії 33% у КГ та 35 % у ЕГ; із середнім рівнем стратегії 28% у КГ та 26 % у ЕГ; із підвищеним 23 % у КГ та 25 % у ЕГ; зі зниженим рівнем 14 % у КГ та 12 % у ЕГ, з низьким рівнем - немає. Таким чином, серед респондентів більше з високим, середнім та підвищеними рівнями стратегії ухилення.

За шкалою «Атрактивна поведінка» учнів із середнім рівнем 42% у КГ та 41 % у ЕГ; із низьким рівнем - 23 % у КГ та 21 % у ЕГ; зі зниженим - 19% у КГ та 21 % у ЕГ; з підвищеним рівнем стратегії - 14 % у КГ та 13 % у ЕГ, з високим - немає. Таким чином, більше опитаних із середнім, зниженим та низьким рівнями стратегії.

За шкалою «Самопіднесення» здобувачів із підвищеним рівнем стратегії 33 % у КГ та 31 %у ЕГ, із середнім рівнем - 28% у КГ та 29 % у ЕГ; з високим - 23 % у КГ та 25 % у ЕГ; зі зниженим - 14% у КГ та 16 % у ЕГ; з низьким рівнем немає. Отже, більше дітей з підвищеним, середнім та високим рівнем стратегії.

За шкалою «самоприниження» школярів з високим рівнем 38% у КГ та 39 % у ЕГ; із підвищеним 33% у КГ та 34 % у ЕГ; зі зниженим 19% у КГ та 16 % у ЕГ; з низьким немає. Таким чином, більше опитаних з високими підвищеним рівнями стратегії самоприниження.

Дітей із підвищеним рівнем за шкалою «Силовий вплив» - 42% у КГ та 41 % у ЕГ; із високим рівнем установлено 33% у КГ та 34 % у ЕГ; із середнім рівнем - 14% у КГ та 15 % у ЕГ; з підвищеним – 9 % у КГ та 8 % у ЕГ; з низьким - немає учнів. Отже, більше респондентів з підвищеним і високими рівнями стратегії силового впливу.

Можна стверджувати, що школярів із групи «залежні» відрізняє, насамперед, уникнення рішучих дій та здатність відповідати свої за вчинки, приймати відповідальні рішення, які потребують активності, ініціативи та вміння робити вибір. Часто вони кажуть «Я цього не робив», «Я не винен, це інші роблять, а мене лають». У разі неможливості уникнути неприємної ситуації, або «тиснуть на жалість», виставляють себе приниженими, слабкими, які потребують допомоги. Але можуть перейти до погроз, намагаються налякати співрозмовника, образити його, принизити, вдаються до нецензурних та агресивних слів, ображають. Стверджують, що співрозмовник, порівняно з ними, не кращий, і сам би так само вчинив на їхньому місці, тобто перебільшують свої переваги. Такі діти не намагаються створити приємне враження.

Учнів із високим рівнем здатності у досягненні запланованих результатів самопрезентаційної діяльності та самостійності самопрезентаційних дій установлено 13,7% у КГ та 10,3 % у ЕГ; із середнім рівнем – 34,4% у КГ та 41,3 % у ЕГ; з низьким - 51,7% у КГ та 48,2% у ЕГ. Отже, більшість респондентів мали середній рівень досліджуваної якості.

Аналіз результатів методики репрезентовано у таблиці 2.6.

**Таблиця 2.6.**

**Рівні здатності у досягненні запланованих результатів самопрезентаційної діяльності та самостійності самопрезентаційних дій за діяльнісним критерієм у учнів КГ та ЕГ на констатувальному етапі експерименту**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Рівні | **Експериментальна група** | | **Контрольна група** | |
|  | **Кількість** | **У %** | **Кількість** | **У %** |
| Високий | 3 | 10,3 | 4 | 13,7 |
| Середній | 12 | 41,3 | 10 | 34,4 |
| Низький | 14 | 48,2 | 15 | 51,7 |

Рівень новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації молодших школярів за діяльнісним критерієм ми діагностували за допомогою опитувальника «Стратегії самоподання» (І.Шкуратова), який спрямовано на визначення стратегій самопред'явлення у спілкуванні.

Випробуваним пропонували відповісти на 56 питань, які передбачали оцінку їхньої поведінки, що відповідала пропонованим твердженням, користуючись наступними варіантами відповідей: дуже характерно для мене, характерно, зовсім не характерно. Кожній обраній відповіді відповідав певний бал. Відповіді заносили у пропонований аркуш відповідей, де підраховували результат за кожним рядком, що відповідав одній із семи стратегій:

* прагнення сподобатися, здаватися привабливим;
* самопросування, здаватися компетентним;
* зразковість, здаватися морально бездоганним;
* залякування, здаватися небезпечним;
* демонстрація слабкості, здаватися слабким;
* відстеження враження, контролювати себе та партнерів;
* варіативність поведінки, змінювати свою поведінку залежно від ситуації.

При інтерпретації виділено три рівні: високий, середній та низький.

Розподіл учнів після виконання методики був таким: серед респондентів у групі «норма» за шкалою «Прагнення сподобатися» середнього рівня констатовано 66% у КГ та 68 % у ЕГ; високого та низького - порівну по 16 % у кожній з груп. Отже, переважали діти з середнім рівнем.

Учнів середнього рівня за шкалою «Самопросування» 58 % у КГ та 56 % у ЕГ; високого - 25% у КГ та 27 % у ЕГ; низького - 16 % у КГ та 14 % у ЕГ. Таким чином, переважають опитані з середнім та високим рівнями.

Дітей з середнім рівнем за шкалою «зразковий» зафіксовано 75% у КГ та 77 % у ЕГ; з низьким - 16% у КГ та 14 % у ЕГ; з високим - 8 % у КГ та ЕГ. Таким чином, домінуюча група була школярів з середнім рівнем.

Установлено, що за шкалою «Залякування» дітей з низьким рівнем було 75% у КГ та 74 % у ЕГ; з середнім рівнем – 25 % у КГ та 26 % у ЕГ; з високим рівнем – не було дітей. Таким чином, переважали опитані з низьким рівнем.

За шкалою «Демонстрація слабкості» виявлено з низьким рівнем 58% у КГ та 56 % у ЕГ; з середнім рівнем - 42 % у КГ та 44 % у ЕГ; з високим рівнем не було учнів. Таким чином переважали респонденти низького рівня.

За шкалою «Відстеження враження» середній рівень продемонстрували 75% у КГ та 72 % у ЕГ; з низьким рівнем виявлено 16% у КГ та 18 % у ЕГ; з високим - 8 % у КГ та ЕГ. Отже, переважали діти з середнім рівнем.

За шкалою «Варіативність поведінки» опитаних високого рівня 50 %у КГ та 53 % у ЕГ; середнього рівня - 33% у КГ та ЕГ; низького рівня - 16 % у КГ та 13 % у ЕГ. Отже, більшість школярів мали високий рівень.

Можна констатувати, що дітей групи **«норма» (високий рівень)** відрізняє прагнення здаватися обізнаними, які мають широкий кругозір, бажання демонстрування переваги, щоб досягти поваги; вміння змінювати свою поведінку з урахуванням реакцій партнера щодо спілкування та змін у ситуації спілкування. Меншою мірою, але для посилення для своєї значущості, гарного враження вони підкреслюють спільність та близькість своїх інтересів та поглядів, поглядів та інтересів співрозмовників. До того ж ці школярі вміють контролювати власну поведінку та відстежувати реакції співрозмовників зі спілкування. Не намагаються лаятись і погрожувати, не удають з себе безпорадних.

Серед випробовуваних групи «прикордонні» за шкалою «Прагнення сподобатися» з середнім рівнем установлено 44% у КГ та 45 % у ЕГ; з високим - 29 % у КГ та 28 %у ЕГ; з низьким - 26 % у КГ та у ЕГ. Отже, переважали опитані з середнім рівнем.

Середній рівень за шкалою «Самопросування» продемонстрували 48% школярів у КГ та 45 % у ЕГ; високий - 33% у КГ та ЕГ; низький – 19% у КГ та 22 % у ЕГ. Отже, переважали діти середнього та високого рівнів.

За шкалою «зразковість» респондентів середнього рівня зафіксовано 48% у КГ та 46 % у ЕГ; низького та високого по 26% у КГ та 28 % ЕГ. Таким чином, переважали учні середнього рівня.

Середній рівень за шкалою «Залякування» виявлено у 52% у КГ та 50 % ЕГ; низький - у 26% КГ та 22 % ЕГ; високий - у 22% КГ та 26 % ЕГ. Отже, переважали школярі середнього рівня.

Переважали діти середнього рівня за шкалою «Демонстрація слабкості» (44 % у КГ та ЕГ); з низьким рівнем було 29 % КГ та 25 % ЕГ; з високим рівнем - 27% КГ та 31% ЕГ.

За шкалою «Відстеження враження» учнів середнього рівня 48% у КГ та 49 %у ЕГ; низького рівня 37% у КГ та 36 % у ЕГ; високого рівня 14% у КГ та 14 % у ЕГ. Таким чином, переважають здобувачі середнього та низького рівнів.

З'ясовано, що за шкалою «Варіативність поведінки» переважали діти середнього та низького рівнів відповідно 44 % у КГ та 43 % у ЕГ; з низьким виявлено 37% у КГ та ЕГ; з високим - 19 % у КГ та 20% у ЕГ.

Можна констатувати, що здобувачі групи **«прикордонні» (середній рівень)** відрізняє вміння хвалити співрозмовника, надавати йому знаки уваги, але, при цьому, не забути хвалитися своїми досягненнями, уявити себе привабливим в очах оточуючих, чому допомагають розповіді про досягнення та заслуги, підкреслення своєї значущості. Рідше, але можуть вдатися до висміювання співрозмовника, глузування та іронізації над ним. Або починають розповідати про свої труднощі, щоб показати свою слабкість і викликати жалість до себе. Не вміють змінювати свою поведінку зі зміною ситуації спілкування, немає гнучкості у спілкуванні, не розуміють, «не читають» реакції партнера зі спілкування, що не дозволяє повною мірою керувати враженням про себе.

Серед випробуваних у групі «залежні» за шкалою «Прагнення сподобатися» низького рівня досягли 7% у КГ та 49 % у ЕГ; середнього рівня - 33% у КГ та 31 %у ЕГ; високого - 19% у КГ та ЕГ. Отже, більшість учнів мали низький рівень.

Здобувачів за шкалою «Самопросування» з низьким рівнем було найбільше: 47 % у КГ та 45 % у ЕГ; середнього рівня - 28% у КГ та ЕГ; високого – 24 % у КГ та 22 % у ЕГ.

За шкалою «зразковість» опитаних середнього рівня 52 % у КГ та 50 % у ЕГ; низького - 33% у КГ та 30% у ЕГ; високого – 15 % у КГ та 19% у ЕГ.

За шкалою «Залякування» школярів середнього рівня 38 % у КГ та 40 % у ЕГ; з низьким - 32% у КГ та 31% у ЕГ; з високим – 30 % у КГ та 29% у ЕГ.

За шкалою «Демонстрація слабкості» дітей з високим рівнем виявлено 47% у КГ та 45% у ЕГ; з середнім - 28 % у КГ та 30% у ЕГ; з низьким - 23 % у КГ та 23% у ЕГ. Отже, більшість школярів мали високий рівень.

Учнів з низьким рівнем за шкалою «Відстеження враження» було найбільше: 48% у КГ та 46% у ЕГ; з середнім - 42% у КГ та 44% у ЕГ; з високим - 10% у КГ та 10 % у ЕГ.

Установлена переважні більшість опитаних низького та середнього рівнів за шкалою «Варіативність поведінки»: відповідно низького - 52% у КГ та 50% у ЕГ; середнього - 33% у КГ та 34 % у ЕГ; високого - 15 % у КГ та 16% у ЕГ.

Група учнів **«залежні» (низький рівень)** відрізняє те, що вони найчастіше діють із позиції загроз, висувають партеру умови та вимоги, грублять, загрожують неприємностями чи розправою, показують себе грізним та жорстоким. Так само часто вдаються до маніпулювань співпереживанням, виставляють свої проблеми, зводячи їх у ранг катастроф, підкреслюють свою незахищеність перед обставинами, просять про поблажливість та допомогу. Не вміють показати себе компетентними, погано володіють комунікативними вміннями, не розрізняють емоційні стани співрозмовника, тому розуміють його реакцій і не враховують їх при розумінні того, як їх сприймає співрозмовник, що заважає керувати самоподачею та самоподанням, регулювати свої дії та поведінку.

Отже, для формування у молодших школярів групи «залежні» з низьким рівнем культури самопрезентації потрібно розробити систему заходів.

У результаті діагностування рівня новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації здобувачів ми з’ясували: у 13,7% респондентів КГ та 13,7% ЕГ зафіксовано високий рівень сформованості досліджуваної якості; у 44,8% дітей КГ та 41,3% ЕГ визначено середній рівень, а 41,4% учнів КГ та 45% ЕГ показали низький рівень.

Узагальнений рівень самопрезентаційної культури здобувачів в КГ та ЕК на констатувальному етапі експерименту за діяльнісним критерієм представлено у таблиці 2.7.

**Таблиця 2.7.**

**Рівень самопрезентаційної культури за діяльнісним критерієм у здобувачів КГ та ЕГ на констатувальному етапі**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показники** | **Рівні у %** | | | | | |
|  | **Високий** | | **Середній** | | **Низький** | |
|  | **КГ** | **ЕГ** | **КГ** | **ЕГ** | **КГ** | **ЕГ** |
| рівень новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації | 13,7 | 13,7 | 44,8 | 41,3 | 41,4 | 45 |
| рівень здатності у досягненні запланованих результатів самопрезентаційної діяльності та самостійності самопрезентаційних дій | 13,7 | 10,3 | 34,4 | 41,3 | 51,7 | 48,2 |
| **Узагальнений рівень** | **13,7** | **12** | **39,6** | **41,3** | **46,5** | **46,6** |

Результати аналізу дають змогу констатувати необхідність цілеспрямованості у формуванні самопрезентаційних умінь молодших школярів у освітньому процесі початкової школи.

Узагальнений рівень самопрезентаційної культури учнів КГ та ЕК на констатувальному етапі експерименту представлено у таблиці 2.8.

**Таблиця 2.8.**

**Рівень** **культури самопрезентації молодших школярів на констатувальному етапі експерименту**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Компоненти** | **Рівні у %** | | | | | |
|  | **Високий** | | **Середній** | | **Низький** | |
|  | **КГ** | **ЕГ** | **КГ** | **ЕГ** | **КГ** | **ЕГ** |
| **інструментальний** | 17,2 | 13,7 | 41,3 | 41,3 | 41,3 | 44,8 |
| **ціннісно-орієнтаційний** | 18,3 | 17,1 | 47,1 | 47,1 | 34,5 | 41,2 |
| **нормативно-оцінний** | 13,7 | 12 | 39,6 | 41,3 | 46,5 | 46,6 |
| **Узагальнені дані** | **16,4** | **14,2** | **42,6** | **43,2** | **40,7** | **44,2** |

Отже, дані таблиці 2.8 уможливлюють наступні висновки: більшість учнів на констатувальному етапі експерименту продемонстрували (42,6% КГ та 43,2% ЕГ) середній рівень та низький рівень культури самопрезентації (40,7% здобувачів КГ та 44,2% ЕГ); високий рівень виявлено у найменшої кількості опитаних (16,4 % КГ та 14,2% ЕГ).

**Висновки до другого розділу**

Отже, нами визначено, що культура самопрезентації учнів початкових класів є інтегрованим утворенням, яке складається з наступних взаємопов’язаних складових: ціннісно-орієнтаційного, нормативно-оцінного, інструментального, яким відповідають мотиваційний, діяльнісний та когнітивний критерії.

**Когнітивний критерій культури самопрезентації здобувачів має такі показники**: повнота самопрезентаційних знань; інтегрованість знань; практико-орієнтованість знань.

**Показниками мотиваційного критерію** **культури самопрезентації** виступають: домінантність цільових мотивів; домінантність інтересів (до процесу, змісту, результатів та ін.) у мотивації навчальної діяльності; стійкість мотивів навчання; стійкий інтерес до навчальної діяльності, прагнення до її виконання як до засобу досягнення успіху або поваги оточуючих, почуття власної ефективності.

**Діяльнісний критерій культури самопрезентації учнів** характризується сукупністю самопрезентаційних умінь: здатністю у досягненні запланованих результатів самопрезентаційної діяльності; здатністю до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації; рівнем новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації.

Згідно з визначеними критеріями ми установили високий, середній та низький рівні культури самопрезентації школярів.

Аналіз компонентів культури самопрезентації здобувачів під час констатувального етапу уможливив висновок: найбільше було виявлено школярів з середнім рівнем досліджуваного феномена, а саме 42,6% КГ та 43,2% ЕГ. Високий рівень продемонстрували 16,4% КГ та 14,2% ЕГ респондентів; низький рівень - 40,7% учнів КГ та 44,2% ЕГ.

Аналіз даних констатувального етапу експерименту дав змогу дійти висновку про недостатність розвитку самопрезентаційних знань та умінь школярів, оскільки установлено, що лише четвертина дітей мала високий рівень досліджуваної якості.

У результаті аналізу методик ми установили:

-доцільною є організація цілеспрямованої роботи щодо аналізу особливостей формування культури самопрезентації учнів початкових класів;

- процес формування культури самопрезентації повинен відбуватися згідно з результатами діагностування рівнів досліджуваної якості, що уможливлюватиме індивідуальний підхід учителя до кожного здобувача;

- потрібно розробити сукупність заходів, які сприятимуть розвитку культури самопрезентації молодших школярів, що і буде наступним етапом нашої роботи.

З метою оцінювання успішності сформованого рівня культури самопрезентації молодших школярів з урахуванням рівнів та показників ми розробили 3 рівні зазначеного феномена: високий, середній, низький.

**РОЗДІЛ ІІІ. АПРОБАЦІЯ ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ КУЛЬТУРИ САМОПРЕЗЕНТАЦІЇ УЧНІВ ПОЧАТКОВИХ КЛАСІВ НА УРОКАХ ЛІТЕРАТУРНОГО ЧИТАННЯ З ВИКОРИСТАННЯМ ІНТЕРАКТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

**3.1. Педагогічні умови формування культури самопрезентації молодших школярів на уроках літературного читання засобом інтерактивних технологій**

У умовах навчальної діяльності учнів у закладах початкової освіти на уроках читання важливим психолого-педагогічним завданням стає розвиток культури самопрезентації як уміння учня успішно репрезентувати свої творчі наміри. Тому виникає потреба цілеспрямованої роботи з розвитку навичок самопрезентації у молодших школярів, обгрунтування педагогічних умов формування культури самопрезентації молодших школярів на уроках літературного читання засобом інтерактивних технологій.

Педагогічні умови за Г. Спірідоновою є сукупністю форм, методів та прийомів організації діяльності, яка полягає у формуванні складових культури самопрезентації (формування самопрезентаційних знань та умінь; вивчення самопрезентаційних способів та засобів, які забезпечують її продуктивність; осмислення важливості самопрезентації у житті та себе як її суб'єкта, самопізнання як основи особистісної саморегуляції та саморозвитку під час самопрезентації, вияв творчості у самопрезентаційній діяльності) та здійсненні у навчальній діяльності школярів на уроках читання [3, с. 96].

**Першою педагогічною умовою формування культури самопрезентації учнів на уроках літературного читання за допомогою інтерактивних технологій**  **ми вважаємо створення та втілення у освітній процес програми «Успішна самопрезентація», де відбувається театралізована діяльність дітей.**

Ця програма розроблена з урахуванням наступних принципів:

1. Принцип екологічності. Усі вправи інтерактивних технологій підібрані згідно з принципом «не нашкодь» і не є перешкодою у вільному розвитку учнів.

2. Принцип доцільності. Усі завдання, вправи, ігри на уроках читання служать для реалізації єдиної мети.

3. Принцип послідовності. Кожне наступне завдання ґрунтується на досвіді та переживаннях, отриманих при виконанні попередніх та відповідає принципу «від простого до складного».

4. Принцип відкритості. Щирість ведучого перед групою, створення умов розкриття потенціалу кожного з учасників.

5. Принцип достовірності. Адаптація тем етюдів, ігор, вправ до реальної дійсності [7].

Мета програми: розвиток культури самопрезентації в учнів засобами акторського тренінгу.

Завдання:

1. Освоєння здобувачами навичок встановлення контакту, важливість першого враження.

2. Вивчення можливостей своїх органів чуття, уваги, уяви.

3. Навчання розпізнавання учнями своїх та чужих емоцій.

4. Розвивати вміння у школярів розуміти невербальні реакції співрозмовника, справляти на нього враження.

5. Удосконалювати навички вербальної та невербальної поведінки дітей.

6. Освоєння прийомів саморегуляції психоемоційного стану [27; 31].

Очікувані результати:

Розвиток умінь та навичок здобувачів освіти:

- розпізнавати емоційні реакції співрозмовників;

- використовувати невербальні компоненти в комунікації під час аналізу художніх творів;

- освоєння прийомів саморегуляції під час виконання різних завдань на уроках читання.

Програма розрахована на 25 занять.

У програмі використовуються театрально-ігрові технології: театральні ігри та етюди, вправи на імпровізацію, психогімнастичні вправи та релаксація. У ході тренінгу використовуються такі прийоми:

- розігрівальні вправи;

- моделювання ситуацій у рольових іграх;

- вправи у парах, групах змінного складу;

- групове обговорення [27].

Структура заняття розрахована на 25 хв часу на уроці, включає привітання, вправи розминки, мета яких – зняття емоційної напруги, налаштування на взаємодію, створення комфортної атмосфери комунікації.

Психогімнастичні вправи активізують, стимулюють, готують на роботу над основною темою заняття. До основної частини заняття входять ігри та вправи на розвиток міміки, пантоміміки, розігрування етюдів, робота в парах та в команді. Освоєння прийомів саморегуляції передбачено наприкінці основної частини заняття. Рефлексивний етап дозволяє асимілювати досвід, отриманий дітьми під час заняття [там само].

Тематичний план та зміст програми відображені у таблиці 1. Додатку Ж.

Театралізована діяльність, на нашу думку, є одним із активних засобів, що дозволяють молодшому школяру здійснювати пошук свого справжнього Я, що сприяють розвитку структури самосвідомості в найбільш цілісному вигляді, а також набуттю навичок адекватного самовираження свого Я та досвіду конструктивної поведінки в суспільстві. Робота з пізнання та презентації себе у творчій атмосфері театралізованого середовища дозволяє її учасникам глибше розкрити свої творчі можливості, широко експериментуючи зі своєю ідентичністю, знаходячи і висловлюючи себе в безпечній для особи обстановці, відчуваючи необхідну підтримку з боку однолітків та дорослих [31].

Інтерес до використання театральних методик в освітньому процесі останнім часом дедалі більше зростає (А.Єршова, Є.Кашина, М.Копосова, Ю.Рубіна, А.Савостьянов). Основний акцент у даних дослідженнях роблять на позанавчальній діяльності школярів, оскільки вона не регламентується єдиними освітніми програмами, охоплює значний за обсягом час у розпорядку дня вихованців, дає свободу самовираження для дітей та має додаткові та більш істотні порівняно з навчальним процесом можливості для формування самосвідомості та здатності до самопрезентації у молодших школярів (Г.Васенков, Б.Мозговий, О.Смирнова, О.Худенко та ін.). Нам видається, що найефективніший зв'язок навчальної театралізованої діяльності та освітнього процесу може бути на основі використання програмного літературного матеріалу. Художня література, як джерело знань та морально-естетичних норм, як транслятор культури та традицій суспільства, у всі часи вважалася одним із базових компонентів у вихованні та формуванні повноцінної особистості. Вона дозволяє здобувачу зрозуміти глибокі моральні ідеї, закладені у творах, розвиває вміння стати одночасно і на «зовнішню», і на «внутрішню» (співпереживання герою і навіть ототожнення з ним) точку зору щодо літературного персонажа, тим самим сприяючи розвитку інтересу та до власного внутрішнього світу школяра, його особистісних якостей, самопізнання та самовираження. Крім того, вивчення художньої літератури може допомогти молодшому школяру в розвитку емоційної сфери, творчих здібностей, комунікативних навичок, пізнавального інтересу до предмета [7].

У сучасній освіті для більш ефективного навчання та розвитку школярів розроблено та використовуються такі засоби, як урок-діалог, урок-вистава, урок-інсценування, метод занурення, організаційно-діяльні ігри. На жаль, досі недостатньо вивчені можливості використання театрально-імпровізаційної діяльності на уроках читання з метою особистісного розвитку учнів та задоволення їх потреби у самореалізації.

Метою даної програми є створення умов для розвитку самосвідомості молодших школярів та успішної презентації образу Я, яка характеризується адекватними уявленнями про себе, сформованими навичками самоопису та самоподання у ситуації комунікативного спілкування, умінням виразити себе через обрану роль чи образ літературного персонажа [31].

Основними умовами реалізації цієї програми є [там само]:

* використання театрально-імпровізаційної діяльності у розвитку та саморозвитку особистості учнів; використання матеріалу літературних творів як основи для театрально-імпровізаційної діяльності;
* інтеграція елементів театралізованої діяльності до навчального процесу (уроки читання); створення та підтримка доброзичливої ​​атмосфери щодо кожної дитини;
* добровільний характер театрально-імпровізаційної діяльності; використання цікавих, цікавих та розвиваючих прийомів та вправ;
* До змісту входить створення умов підвищення інтересу дітей до самопізнання і самопрезентації; знання дітей про різні аспекти власного Я у їхньому творчому втіленні;
* образи та літературні персонажі як носії цінностей особистості, як зразки поведінки, прояви свого Я, взаємин людей, моделей їхньої поведінки;
* засоби зображення людей та характеру їхніх взаємин, специфічних для театралізованої діяльності (жести, міміка, пластика, репліки тощо).

Технологія реалізації даної програми представлена ​​у формі театрально-імпровізаційної діяльності на уроках читання, методами та засобами її реалізації (діалоги літературних персонажів, імпровізаційні ігри, бесіди, етюди, ігрові вправи). У ході роботи було поставлено такі завдання: створення умов для набуття кожною дитиною досвіду творчого самовираження в ході взаємодії з однолітками; формування уявлень про фізичну, психічну та соціальну складову свого Я; формування навичок адекватної самооцінки через порівняльний аналіз поведінки та продуктів діяльності; розвиток навичок самопрезентації з елементами оцінки особистісних якостей; стимуляція пізнавальної активності; розширення можливостей продуктивної інтелектуальної діяльності; розвиток комунікативних та літературно-творчих здібностей молодших школярів; розвиток пізнавального інтересу до літературних творів [там само].

Самопрезентація сприяє демонстрації уявлень себе на основі соціально і культурно прийнятих способів поведінки. Крім комунікативної спрямованості, вона сприяє більш повному усвідомленню дитини уявлень про себе, оскільки, за визначенням Л.Виготського, саме знаково-символічне опосередкування дозволяє перевести у внутрішній план, тобто зробити усвідомленим особистістю знаковий досвід. У зв'язку з цим вирішення завдання розвитку здатності до самопрезентації у молодших школярів з використанням театралізованої діяльності можливе за допомогою підвищення особистісної компетентності школяра, а саме, розширення його уявлень про себе, його вербального та невербального опосередкування у навчальному процесі [там само].

**Другою педагогічною умовою формування культури самопрезентації здобувачів початкової освіти на уроках літературного читання за допомогою інтерактивних технологій є створення сприятливого мікроклімату.**

Для формування досвіду самопрезентації молодшого школяра як способу організації життєдіяльності на уроках читання доцільно створювати сприятливий мікроклімат, у якому головна функція - створення умов для самодіяльності учасників, провідна роль належить роботі у групах та парах змінного складу, структура соціальних ролей включає лідерів, знавців та аматорів; переважають стосунки співробітництва, реалізуються принципи безумовного схвалення партнера зі взаємодії [2, с. 16].

Різноманітність використання інтерактивних технологій на уроках читання створює широкі можливості для різнобічного прояву властивостей та якостей особистості учня, його самореалізації та самоподання, що є основою для організації проб його самопрезентації перед групами змінного складу. Різноманітність форм, видів та способів діяльності передбачає можливість зміни дитини позиції та соціальних ролей упродовж уроку читання, що сприяє усвідомленому вибору нею надалі соціальної ролі, у якій можливе самопред'явлення [16, с. 111].

Основним психолого-педагогічним механізмом, характерним для сприятливого мікроклімату, є рух від реалізації індивідуальних потреб, через включення до соціальної діяльності до соціально схвалюваного способу життя. Діяльність учнів у групах та парах змінного складу повинна бути організована як спілкування однодумців, союзників, рівних і самостійних, яка дозволяє у привабливій, ненав'язливій формі утверджувати цінності особистої свободи, цінність іншої людини (Л.Буйлова, З.Каргіна). Самостійний вибір позицій у групах та парах створюють умови для апробації молодшого школяра різних ролей (від учасника до лідера, керівника). Організація такої взаємодії на уроках читання передбачає між учасниками стосунки взаємної відповідальності та здійснення контролю за діяльністю груп частково самими його членами (С.Паладьєв). Педагог, який організовує так заняття у межах уроку читання, спочатку прагне не вести учня за собою, не керувати ним, його розвитком, а як би слідувати за ним, створювати умови для самовизначення, самоідентифікації та самореалізації, підтримувати його у здійсненні своєї самості, допомагати йому у вирішенні завдань самоподання (Г.Корнетов) [там само].

Важливим у формуванні досвіду самопрезентації школяра є забезпечення прийняття ним установлених норм взаємодії та дотримання етикету у повсякденній життєдіяльності.

Реалізація цієї умови передбачає: запровадження норм міжособистісної взаємодії; ціннісно-орієнтоване інформаційне забезпечення; регулювання взаємодії, діяльності та відносин у відповідності до існуючих норм і цінностей.

Уведення норм міжособистісної взаємодії відбувається через пояснення, подання, демонстрацію правил, традицій, прийнятих самими учнями. Основними прийомами є [там само]:

• демонстрація педагогом дитині соціально прийнятних норм міжособистісної та групової взаємодії (суб'єктами взаємодії стають сам учень, педагог, група; результативності сприяє організація групової комунікації в межах різних спільнот, спеціально організованих учителем як культурний зразок відносин та взаємодії);

• уведення, як норми, рівної позиції педагогів та учнів у виборі ролей у межах програми уроку (будь-якому учню незалежно від його офіційного статусу повинні бути надані одинакові можливості стати керівником, автором його програми, вибрати позицію учасника будь-якої діяльності або групи, вносити та реалізовувати пропозиції щодо коригування змісту діяльності);

• створення сприятливої ​​психоемоційної атмосфери (робота педагога спрямована на створення особливої ​​атмосфери довіри, що забезпечує здобувачу самореалізацію та актуалізацію його особистості).

**Третьою важливою педагогічною умовою формування культури самопрезентації здобувачів освіти на уроках читання є їхнє включення в ситуації на уроці, що стимулюють довільність взаємодії з оточуючими у групах та парах змінного складу.**

Сукупність ситуацій, що ініціюють самопрезентацію молодшого школяра, може бути класифікована наступним чином:

* обставини пред'явлення здобувачем себе у відповідність до традиційної логіки уроку;
* ситуації, що спеціально організуються, для створення додаткових можливостей самопрезентації у межах роботи у парах та групах;
* обставини, що дозволяють школярам поетапно освоювати розв'язання задач самопрезентації;
* ситуації індивідуального, групового аналізу та спільної рефлексії учнями практики самоподачі [3, с. 114].

Обставини пред'явлення учнем себе відповідно до традиційної логіки уроку вибудовуються як рух від мимовільного пред'явлення себе в новій групі через презентацію себе в організованій учителем діяльності (планування уроку, його проведення, аналіз) до подання через результати своєї діяльності [18].

Спеціально організовані ситуації, що створюють додаткові можливості самопрезентації в межах уроку читання, являють собою пред'явлення здобувачем освіти себе як ініціатора створення короткочасних груп змінного складу та реалізацію творчих проєктів діяльності груп. Центральне місце у реалізації даної умови займає здійснення вихованцями соціальних проб (М.І. Рожков) [там само].

Спеціально організоване поетапне освоєння учнями розв'язання задач самопрезентації дозволяє засвоїти прийоми, отримати уявлення про варіанти ситуацій самопрезентації, освоїти способи оперативної рефлексії власних дій, усвідомити здобутий досвід, засвоїти алгоритми підготовки до самопрезентації [там само].

Ситуації індивідуального, групового аналізу та спільної рефлексії школярами практики самопред'явлення включають інформування про індивідуальні потенціали та обмеження самопрезентації, осмислення взаємодії у групах та парах. Особлива увага звертається на стимулювання самовизначення та освоєння здобувачами способів зіставлення своїх цілей у пред'явленні себе з можливими варіантами шляхів досягнення, оцінювання та аналізу ситуацій з позиції доцільності [там само].

Сприяння особистості в усвідомленні отримуваного досвіду самопрезентації відбувається у формі індивідуальних розмов, спілкування через особистий щоденник (після події, що відбулася під час індивідуальної роботи), групових бесід (як безпосередньо під час спеціально організованих подій, так і після них, у ході групового аналізу) [там само].

Отже, ми припускаємо, що процес формування культури самопрезентації здобувачів початкової освіти на уроках літературного читання за допомогою інтерактивних технологій буде ефективним за таких умов: розробки та втілення у освітній процес програми «Успішна самопрезентація»; створення учителем сприятливого мікроклімату; включення школярів у ситуації на уроці, що стимулюють довільність взаємодії у групах та парах змінного складу.

**3.2. Програма розвитку культури самопрезентації учнів із застосуванням технологій інтерактивного навчання**

З урахуванням теоретичного аналізу ідей А.Брусенко у формуванні культури самопрезентації ми виокремлюємо 3 основні етапи [3, с. 116].

Під час першого учні повинні осмислити власні проблеми у сфері взаємодії з іншими та значущість розвитку самопрезентаційної культури для навчальної діяльності. Окрім того важливим є створення базового когнітивного ядра всього подальшого експериментального процесу [там само].

Первинне пред'явлення учням самопрезентаційної інформації було представлене на заняттях з читання у формі проблемних бесід контекстного самопрезентаційного змісту. Так, прикладами тематики бесід у формі проблемного викладу є: «Чи потрібно вміти презентувати себе?», «Чи потрібна самопрезентація для успіху в житті людини» та ін.

Наприклад, під час уроку з теми «Акровірш «Література». Улюблені письменники» у ході проблемного діалогу «Навіщо кожному потрібно вміти презентувати себе?» учні висловлювали припущення щодо сутності самопрезентації, культури самопрезентації, її ролі та місця в житті кожної людини. Завершенням бесіди стало інформування вчителя про феномен самопрезентації, низку ключових мотивів, що лежать в основі процесу самопрезентації. З метою формування уявлення про поняття школярі виконували вправу «Акровірш про себе», порівнюючи його з акровіршем у підручнику. Школярі у такий спосіб намагалися не лише усвідомити власне Я, а й розкрити почуття власної унікальності; демонструвати свою приналежність до певного середовища; затвердити бажану «Я-концепцію» та зміцнити самооцінку; отримати соціальну, матеріальну вигоду; підвищити привабливість, отримати схвалення та повагу. Окрім того формуванню умінь культури самопрезентації сприяла робота у парах під час виконання ситуаційного завдання. Протягом 15 хв. здобувачі готували виступ на тему «Письменники різні» та виступали з ним перед товаришем у парі. Потім відбувався аналіз ефективності виступу, можливих помилок та бар’єрів, які заважали самоподачі та дратували товариша, дотримання вимог структурованості виступу, досягнення мети виступу, його успішності. Найціннішим у контексті засвоєння умінь культури самопрезентації була у підсумку уроку розробка рекомендації кожним учнем щодо оптимізування підготовки виступу та його здійснення.

Важливим аспектом діяльності педагога на таких заняттях було забезпечення переконаності молодших школярів у необхідності, особистісної значущості для них самопрезентаційної інформації, що вивчається, формування ціннісного ставлення до навчання та свого подальшого розвитку. У цьому контексті застосовувалися такі методи та прийоми:

* пряме роз'яснення значущості самопрезентаційної інформації для освоєння змісту самопрезентаційної діяльності, а також самопрезентації для досягнення життєвого успіху. Наприклад: «Для того, щоб встановлювати конструктивні відносини з оточуючими, важливо, щоб ваша поведінка не суперечила груповим нормам. Тому, перш за все, необхідно знати, які цінності, традиції, правила, установки та стереотипи і т. д. властиві конкретній соціальній групі». «Зовнішність людини істотно впливає на те, як її сприймають оточуючі. Однак далеко не завжди гарна зовнішність допомагає досягти успіху, і не завжди перешкодою для досягнення успіху є неприваблива зовнішність. У цьому випадку важливо знати, яким чином у тій чи іншій ситуації можна грамотно подати, піднести власну зовнішність, як завуалювати зовнішні недоліки» тощо;
* трансляція ціннісного змісту самопрезентаційної інформації через організацію етичної розповіді та бесіди [3, с. 126].

Зокрема, етична розповідь включалася у зміст занять та дозволяла підкреслити аксіологічну значимість окремих тематичних елементів. Розповіді переважно вибирав педагог зі змісту власного професійного та життєвого досвіду, з досвіду колег, практичних фахівців тощо.

Так під час уроку «Робота з дитячою книгою. Мій улюблений казковий герой» у ході етичної розповіді та проблемного діалогу «Чи потрібно вміти гарно себе подати?» учні встановили важливість створення власного неповторного образу та формування сприятливого іміджу у ефективній самоподачі.

З метою освоєння умінь адекватної комунікації, відпрацювання ефективних засобів самоподачі у спілкуванні молодші школярі виконували вправу «Я у вигляді асоціацій», під час якої намагалися у вигляді асоціацій представити свої внутрішні переваги [5, с. 49].

Вправа «Ми схожі» була спрямована на демонстрування учасникам тренінгу того, що, використовуючи навички самопрезентації та абстрагуючись від своїх власних моделей поведінки, можна бути дуже успішним у самопрезентації. Серед присутніх учасників учні шукали того, хто, на їхню думку, чимось схожий (зовнішньо або рисами характеру, звичками, уміннями тощо) на героя прочитаного твору, сказати про це вголос і передати товаришу іграшку [22, с. 457].

Під час обговорення здобувачі визначали, якими рисами схожі школярі на героїв твору; чи легко було знайти у однокласників щось схоже з тим, що було у героя твору; які позитивні чи негативні риси вони знайшли у тих, хто схожий на героїв твору.

Інтерактивна вправа «Карусель» була спрямована на визначення здобувачами власних ресурсів, які можуть допомогти бути успішними у самопрезентації. Школярі розставляли стільці у два кола. Учні, що сиділи у внутрішньому колі, були розташовані спиною до центру, а ті, що сиділи у зовнішньому колі, - обличчям до центру, таким чином учні сиділи один навпроти одного. Внутрішнє коло було нерухомим, а зовнішнє - рухомим: за сигналом ведучого всі його учасники пересувалися на один стілець праворуч і опинялися перед новим партнером. Школярі обмінюючись місцями, у цікавій формі розповідали про свого улюбленого героя [13, с. 21].

На завершення школярі презентували електронні читацькі щоденники у вигляді конкурсної програми. Було обране учнівське журі, до складу якого входили вчителі інших класів та учні з 4 –Б класу. Це також сприяло формуванню умінь культури самопрезентації, поглиблювало уявлення дітей про мистецтво самоподачі.

Для створення сприятливої психологічної атмосфери на заняттях, формування позитивного ставлення здобувачів до освітньої діяльності застосовували прийоми емоційного зараження, зокрема прийом трансформації когнітивного змісту в емоційний [27, с. 46].

Так на уроці з теми «Жила колись на світі Леся… Леся Храплива «Колись весною на Волині» учні виконували вправу «Презентація емоцій» з метою включення адаптивних механізмів, відпрацювання навичок прояву емоцій, що сприяють процесу ефективної самопрезентації. Кожен з учасників розповідав про себе та про значимі для нього події з позиції того, що викликало: подив, інтерес, радість. Процедура відбувалася по колу та включала оцінку презентації попереднього учасника за схемою «здивування-цікавість-радість» [там само, с. 69].

Після завершення вправи відбувалася рефлексія. Здобувачі відповідали на запитання: Кого було цікавіше слухати із учасників? Історію з якою емоцією було легше розповісти?

На уроках з читання діяльність дітей була пов'язана, насамперед, з вирішенням теоретичних проблемних завдань, які були спрямовані на закріплення системи знань, формування інтелектуальних умінь, становлення доцільної мотиваційної системи самопрезентаційної поведінки особистості. Ряд завдань мали чітко диференційований відповідно до вищевказаних цілей, а деякі припускали досягнення комплексних результатів. Наприклад, під час діалогів учні міркували, наводили приклад героя твору, що має яскраво виражений позитивний або негативний імідж.

На уроці з теми «Михайло Слабошпицький «Брат знаменитого воротаря» було запропоновано школярам колаж «Моє внутрішнє Я» з метою допомогти висловити уявлення про себе і чіткіше сприймати власну ідентичність, також сприяти зростанню самоповаги, що є запорукою успішної самоподачі. Кожен учасник показував свій плакат і розповідав про те, що він на ньому зобразив.

Вправа «Історія – хамелеон» була спрямована на формування в учнів умінь створення у оточення певного враження та регулювання власної поведінки у нестандартних ситуаціях. Усі здобувачі по черзі розповідали свою історію, виходячи на сцену (урок проходив у актовій залі) з урахуванням історій, які прочитані у творі. Наприкінці кожної розповіді учасники голосували (одночасно піднімали картки) про те, вірили вони чи ні. Після голосування без можливості обговорення свою історію розповідав наступний учасник і так, поки історію не розказали усі учасники. Потім учні сідали у коло і обговорювали ті емоції, які вони відчували під час виконання вправи [там само, с. 81].

На цьому етапі також важливим було накопичення первинного досвіду театралізованої діяльності: бесіда про театр та основні його складові, формування початкових театральних вражень, використання методів, прийомів, вправ із практики театральної школи з метою формування самосвідомості та навичок самопрезентації у дітей [7, с. 27].

Так у ході уроку з теми «Маленька казка, а розуму навчає. Іван Франко «Лисичка і Рак» учні інсценізували уривки з казки, виконували низку вправ на релаксацію.

На уроці з теми «Ліна Костенко «Веселий дощ» вчитель ознайомив школярів з факторами, що допомагають зниженню емоційної напруги та факторами, що заважають її зниженню. На закріплення уявлення про театралізовану діяльність та самоподачу учні виконували комплекс вправ на зняття м'язової напруги та формування навичок роботи на сцені (вправа «Зустріч», «Вибух», «Обличчя», «Маріонетки», «Електрика»). Конкурс на краще читання віршів сприяв формуванню навичок культури самопрезентації, оскільки діти відтворювали напам'ять вірші, розкривали силу слова в самому творі, усвідомлюючи та переживаючи, вникаючи в авторський задум, передавали експресивність твору та власних почуттів.

З метою саморозкриття, формування умінь культури самопрезентації, мистецтва самоподачі здобувачі виконували вправу «Ода про себе та про Ліну Костенко». Діти намагалися у віршованій формі подати власні переваги та співвіднести їх зі ставленням до творчості Л.Костенко.

**На другому етапі** вчитель створював усі умови для того, щоб здобувачі початкової освіти могли визначити мету подальшого зростання, цілепокладання, працювати над формуванням суб’єктної позиції щодо себе як учня, усвідомити можливості власного саморозвитку [3, с. 118].

З цією метою було використано акторський тренінг на уроках читання.

Перший етап акторського тренінгу включав вправи, які були спрямовані на розвиток навички саморегуляції (вправи на увагу, м'язову свободу, розвиток уяви). Кожна вправа тренувала одну або кілька психофізичних якостей - уяву, увагу, пам'ять, м'язову та психологічну свободу. На думку Є. Гротовського, тренування формує в учасниках специфічне самопочуття, так зване в театральному середовищі «готовністю до творчості» [7, с. 67]. Таке самопочуття визначається розвитком навичок саморегуляції як самокерування психофізіологічним станом, звільнення від м'язових затискачів, навичок управління увагою [там само, с.98].

Другий етап тренінгу було спрямовано на розвиток комунікативних навичок (прийоми невербальної комунікації, психотехнічні ігри, методи театральної педагогіки). Творчий зміст психотехнічних ігор поєднувався з колективною формою їхнього проведення. Система вправ та психотехнічних ігор була націлена на творчий пошук прихованих ресурсів та освоєння нових способів проживання завдань тренінгу [там само].

Театралізована діяльність на уроках читання включала бесіди з літературних творів, передбачених у програмному матеріалі 4 класу, в ході яких учні прагнули виявити різноманітні якості образів літературних персонажів і провести порівняння свого образу Я з ними. Результати бесід отримували своє продовження у вигляді етюдів та ігрових вправ, де здобувачі закріплювали знання про емоційні, моральні, інтелектуальні, соціальні, фізичні аспекти власного Я. Самопрезентативні навички учнів розвивалися на уроках аналізу літературних персонажів, елементів драматизації та елементів імпровізаційних ігор (самовираження емоційних, інтелектуальних, моральних якостей свого Я). Після циклу таких уроків-діалогів за творами певного жанру проводилася літературна гра-імпровізація з перетворенням на героя вивченого під час уроків твору та використанням характерної рольової поведінки. Це дозволяло школярам не лише усвідомити особливості літературного твору, а й наблизитися до пізнання свого внутрішнього світу та успішної соціалізації.

Так під час уроку «Олександр Кониський «Молитва за Україну» у ході вправи «Королева», яку було використано з метою формування у здобувачів імпровізаційних умінь висловлювання, кожен з учасників мав можливість побути в ролі королеви та посидіти на стільці – троні. Загадували заборонений жест, слово тощо. Решта учасників по черзі приходили до «королеви» з проблемами чи проханнями. Королева могла стратити усіх, хто використовував заборонений знак. Завдання кожного – вгадати, що це за знак та прожити як можна довше [9, с. 17].

З метою формування умінь у школярів встановлення контакту; створення сприятливого враження; впевненої поведінки та саморегуляції; регуляції емоційної напруги; привернення уваги оточуючих за допомогою різних засобів спілкування було використано вправу «Ода про себе», під час виконання якої учні могли виразити себе у слові, шукаючи та підсилюючи власні переваги.

На уроці позакласного читання з теми «М.Носов «Пригоди Незнайка та його друзів» здобувачі читали в особах, інсценізували уривки з твору. Це сприяло формуванню умінь у дітей акцентувати свої переваги, не випинати власні недоліки; приховувати прояв у себе негативних думок, переживань, контролювати прояв своїх ситуативних емоцій; справляти потрібне враження.

Вправа «Фраза по колу» розвивала в учнів навички ефективного спілкування; давала змогу оцінити їм власні інтонаційні можливості у спілкуванні. Учитель пропонував фразу з тексту твору, а школярі вимовляли її по черзі з новою інтонацією, оклику, здивування, байдужості, гніву, розчарування тощо. Якщо хтось з гравців не міг придумати нової інтонації, то вибував з гри, і так тривало доти, доки не залишався один переможець. Потім відбувалося обговорення вправи.

У ході уроку «Валерій Шевчук «Дорога історії» здобувачі засвоювали поняття іміджу, формували вміння уявляти собою «правильно» та цікаво, вчилися легко знаходити спільну мову з людьми та впевнено відчувати себе у новому колективі; правильно розповідати про себе та справляти враження. Цьому сприяли дискусія «Імідж ділової людини», «Імідж письменника Шевчука», під час яких діти міркували з приводу доцільності турботи про власний імідж; вправа «Зворотний відлік» та психогімнастика «Я люблю себе за те, що…».

Вправа «Зворотний відлік» дала змогу школярам вирівняти емоційний стан учасників, відновити працездатність, структурувати власний емоційний досвід. Під час психогімнастики «Я люблю себе за те, що…» діти по черзі висловлювалися з приводу почуттів до себе, формуючи вміння керувати враженням про себе, занурюючись у свій внутрішній світ [29].

З метою розвитку навички невербального спілкування, умінь справляти сприятливе враження було запропоновано вправу «Образ головного героя твору». Учні вчилися передавати власний внутрішній стан та стан головного героя твору через міміку обличчя: мрійливий, сердитий, полохливий і т.д. [31].

**ІІІ етап програми формування культури самопрезентації характеризувався формуванням самопрезентаційної культури:** оволодінням самопрезентаційними знаннями у їх практичному спрямуванні, розумінням умов формування культури самопрезентації; підготовкою до практичного застосування теоретичних знань, а саме засвоєння мовленнєвої культури, невербальної комунікації; умінням добору та реалізації самопрезентаційних стратегій та тактик; здобуття практичних умінь щодо вибору та застосування оптимальних засобів самопрезентації [3, с. 121].

На цьому етапі відбувалося підбиття підсумків роботи, налаштованість на необхідність продовження у подальшому індивідуальної роботи кожного учня з самопізнання та самовдосконалення. Використання театрально -імпровізаційної діяльності на уроках читання дозволило школярам реалізувати характерну для даного віку потребу у самопізнанні та презентації різних параметрів свого Я. Крім того, проведена робота сприяла закріпленню програмного літературного матеріалу та підвищенню пізнавального інтересу учнів до предмета.

На уроці роботи з дитячою книгою з теми «3 усмішкою про шкільне життя. Веселинки: «Однаково думають», «Куди поспішати», «Що було до телевізора?». Грицько Бойко «Хто чим хвалиться». Петро Боднарчук «Малюю сонце» школярі з метою розвитку вміння передавати емоційний стан за допомогою міміки та жестів виконували етюди на вираження емоцій: «Радість», «Гнів», «Сум», «Здивування», «Відраза», «Страх». Під час виконання вправи «Скульптор та глина» учасники знімали м'язову напругу, формували уміння культури самопрезентації, оскільки вони, працюючи в парі (один із них був скульптором, інший – глиною), виконували різні ролі. Скульптор надавав глині форму (позу), яку хотів, а «глина» «набувала» форми, яку їй надавав скульптор. Скульптор давав назву своєму витвору. Потім «скульптор» та «глина» мінялися місцями. Учасникам не дозволялося розмовляти [7, с. 165].

Вправу «Дзеркало» учні виконували з метою розвитку уміння концентрувати увагу на партнері та на його невербальній мові; розвитку емпатії; вміння користуватися мовою жестів, мімікою, тілом для ефективної невербальної комунікації і передачі емоцій, що переживаються. Працюючи у парах, один з гравців «перетворювався» на дзеркало, а інший був людиною перед дзеркалом, яка виконувала у вільній формі прості фізичні рухи. Учасники повинні були спробувати максимально точно прилаштуватися один до одного - тобто відчути не лише фізіологію жесту партнера, але й зрозуміти його сутність, ритм партнера, зрозуміти його емоційне підґрунтя. Потім відбувався обмін ролями. У процесі обговорення вправи здобувачі прагнули відповісти на запитання щодо того, ким простіше бути у цій вправі; чи вдалося їм відчути партнера, зрозуміти його емоційний настрій; чи змогла подібна вправа допомогти встановленню більш ефективної комунікації між людьми.

У ході виконання вправи «Карусель героїв» учні освоювали уміння адекватної комунікації, відпрацьовували ефективні засоби спілкування. Учасники зовнішнього та внутрішнього кіл виконували різні ролі: у внутрішньому колі - ролі письменників, які намагалися щось розповісти про своїх героїв із зовнішнього кола; у зовнішньому – читачів, які прочитали твір. Запитання для обговорення після завершення: Які почуття відчували учасники, коли виступали у ролі письменників та читачів? Наскільки переконливими були письменники? Що заважало успішній розповіді? [там само, с. 143].

Виконання школярами вправи «Казкова самопрезентація» націлювало їх на формування навичок самоподачі, абстрагуючись від своїх власних моделей поведінки. Кожен учасник, який отримав папірець з персонажем твору, який вивчали, повинен був влаштувати самопрезентацію від імені цього персонажа, вибравши при цьому посаду, на яку персонаж претендує. Інші учасники вгадували, що це за персонаж. Після завершення вчитель ставив питання для обговорення: Чи легко було обирати посади та служби для персонажів? Чи легко було їх представляти?

З метою усвідомлення своїх почуттів, зниження м'язової напруги було запропоновано виконання вправи «Крик», під час якої діти заплющували очі; робили глибокі вдихи та видихи, зосереджували увагу на своєму диханні, відчували перебіг повітря-енергії у всьому тілі; потім озвучували видих із переходом на крик розслабленим горлом [там само].

Вправа «Крила» дала змогу здобувачам розвивати навички саморегуляції. Діти уявляли, що руки були їхніми крилами, які їх несли, відчути стан польоту [там само, с. 132].

На завершення уроку під час виконання етюду «Байка» школярі індивідуально та у парах виконували етюди за певними гумористичними творами.

Ми помітили, що на початкових етапах формувального експерименту існували бар’єри, які заважали ефективній самопрезентації значної частини учнів (неувага до співрозмовника; вузькість горизонтів бачення; відсутність власної мотивації; невпевненість у собі; страх осуду, критики з боку інших людей, страх провалу). Тому основним нашим завданням стало допомогти школярам подолати бар'єр відчуження та стати відкритими не лише у ставленні один до одного, а й до самих себе. Ці моделі поведінки до кінця формувального етапу експерименту поступово почали зникати, діти стали більш розкутішими, менше боялися критики, ставали дедалі менш залежними від однолітків. Проте для окремих учнів ця проблема залишилася не вирішеною. Це засвідчило про результативність створеної та упровадженої програми формування самопрезентаційної культури молодших школярів.

**3.3. Аналіз результатів апробації програми**

Щоб довести успішність створеної та упровадженої програми формування самопрезентаційної культури учнів початкових класів, було проведено порівняння сформованості рівнів досліджуваної якості у ЕГ та КГ згідно з констатувальним етапом.

Задля реалізації зазначеного було проведено діагностику, яка була аналогічна тій, яка проходила під час констатувального етапу дослідження.

Діагностику ми провели в експериментальній та контрольній групах.

За допомогою методики «Опитувальник на визначення потреби у оволодіння культурою самопрезентації» (за С.Карасьовою) нами установлено рівень сформованості потреби в опануванні культури самопрезентації за мотиваційним критерієм культури самопрезентації.

Аналіз результатів зазначеної методики дав змогу констатувати збільшення кількості здобувачів у ЕГ з високим рівнем досліджуваної якості (27,5%). Кількість респондентів, які й після формувального етапу продемонстрували середній рівень, збільшилася до 58% порівняно з констатувальним, під час якого кількість дітей з цим рівнем становила 44,8 %. Отже, від'ємний приріст становив – 20,7%.

Одержані дані діагностики домінантності інтересів у учнів КГ засвідчили, що лише 27,5% дітей показали високий рівень сформованості феномена (під час констатувального етапу їх було 24,1%); у 41,3% опитаних виявлено середній рівень порівняно з констатувальним етапом, під час якого таких учнів зафіксовано 37,9%, а у 31,1% учнів - низький рівень досліджуваної якості. Отже, від'ємний приріст становив – 6,8%.

Динаміка рівнів сформованості потреби в опануванні культури самопрезентації учнів в КГ та ЕГ за мотиваційним критерієм представлена на таблиці 3.1.

**Таблиця 3.1.**

**Динаміка рівнів сформованості потреби в опануванні культури самопрезентації в КГ та ЕГ у молодших школярів за мотиваційним критерієм**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Рівні** | **Експериментальна група (у %)** | | **Динаміка (у %)** | **Контрольна група (у %)** | | **Динаміка (у %)** |
| **Констатувальний етап** | **Контрольний етап** |  | **Констатувальний етап** | **Контрольний етап** |  |
|  |  |  |  |  |  |
| високий | 20,6 | 27,5 | +6,9 | 24,1 | 27,5 | +3,4 |
| Середній | 44,8 | 58,6 | +13,8 | 37,9 | 41,3 | +3,4 |
| Низький | 34,4 | 13,7 | -20,7 | 37,9 | 31,1 | -6,8 |

За даними таблиці 3.1: загальна кількість опитаних з високим рівнем сформованості потреби в опануванні культури самопрезентації у ЕГ збільшилась на 6,9% порівняно з КГ, де приріст був лише на 3,4%; зменшилася кількість здобувачів з низьким рівнем у ЕГ (від'ємний приріст у ЕГ – 20,7% порівняно з КГ, де він був лише - 6,8%).

Під час аналізу показника виразності у мотивації самопрезентаційної діяльності досягнення успіху, потреби у повазі, потреби відчувати свою ефективність установлено такі зміни у ЕГ: кількість школярів з високим рівнем досліджуваного феномена збільшилася до 20,6% (на констатувальному етапі – 10,3%). Кількість дітей, які після формувального етапу мали середній рівень, збільшилася до 51,7% (на констатувальному - 44,8 %). Від'ємний приріст сягав – 17,2%.

У КГ теж відбулися зміни, проте незначні: учнів з високим рівнем сформованості мотивації самопрезентаційної діяльності досягнення успіху, потреби у повазі, потреби відчувати свою ефективність залишилося стільки ж; здобувачів з середнім рівнем стало 55,1% порівняно з констатувальним етапом, під час якого таких було 51,7 %, з низьким рівнем виявлено 31,2%.

Динаміка рівнів сформованості у мотивації самопрезентаційної діяльності досягнення успіху, потреби у повазі, потреби відчувати свою ефективність за мотиваційним критерієм подано у таблиці 3.2.

**Таблиця 3.2.**

**Динаміка рівнів сформованості у мотивації самопрезентаційної діяльності досягнення успіху, потреби у повазі, потреби відчувати свою ефективність в КГ та ЕГ у молодших школярів за мотиваційним критерієм**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Рівні** | **Експериментальна група (у %)** | | **Динаміка (у %)** | **Контрольна група (у %)** | | **Динаміка (у %)** |
| **Констатувальний етап** | **Контрольний етап** |  | **Констатувальний етап** | **Контрольний етап** |  |
|  |  |  |  |  |  |
| високий | 10,3 | 20,6 | +10,3 | 13,7 | 13,7 | +0 |
| Середній | 44,8 | 51,7 | +6,9 | 51,7 | 55,1 | +3,4 |
| Низький | 41,3 | 27,7 | -17,2 | 34,4 | 31,2 | -3,4 |

За даними таблиці 3.2: школярів з високим рівнем сформованості досліджуваної якості у ЕГ стало на 10,3% більше порівняно з КГ, де приросту не було; зменшилася кількість опитаних низького рівня у ЕГ, оскільки від'ємний приріст у ЕГ становив -17,2% порівняно з КГ, де він був лише - 3,4%.

Аналіз результатів сформованості стійкості мотивів навчання здобувачів у мотивації самопрезентаційної діяльності за мотиваційним критерієм дав змогу дійти висновку про позитивну динаміку у ЕГ: кількість респондентів з високим рівнем досліджуваної якості збільшилася до 24,1% порівняно з констатувальним етапом, де таких дітей було 20,6%. Кількість учнів з середнім рівнем збільшилася до 62,1% порівняно з констатувальним етапом, під час якого було 51,7%. Від'ємний приріст став – 13,9%.

У контрольній групі теж відбулися зміни, проте вони були незначними: школярів високого рівня сформованості досліджуваного феномена стало 20,6 %, отже приріст становив +3,4%; опитаних з середнім рівнем стало 55,1% (приріст +3,4 %), кількість з низьким рівнем зменшилася до 31,1 %, отже від’ємний приріст – 6,8%.

Динаміка рівнів сформованості стійкості мотивів навчання за мотиваційним критерієм подано у таблиці 3.3.

**Таблиця 3.3.**

**Динаміка рівнів сформованості стійкості мотивів навчання в КГ та ЕГ у молодших школярів за мотиваційним критерієм**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Рівні** | **Експериментальна група (у %)** | | **Динаміка (у %)** | **Контрольна група (у %)** | | **Динаміка (у %)** |
| **Констатувальний етап** | **Контрольний етап** |  | **Констатувальний етап** | **Контрольний етап** |  |
|  |  |  |  |  |  |
| високий | 20,6 | 24,1 | +3,5 | 17,2 | 20,6 | +3,4 |
| середній | 51,7 | 62,1 | +10,4 | 51,7 | 55,1 | +3,4 |
| низький | 27,5 | 13,8 | -13,9 | 31,1 | 24,3 | -6,8 |

Динаміку самопрезентаційної культури здобувачів в КГ та ЕК за мотиваційним критерієм представлено у таблиці 3.4.

**Таблиця 3.4.**

**Динаміка рівнів самопрезентаційної культури в КГ та ЕГ у молодших школярів за мотиваційним критерієм**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Рівні** | **Експериментальна група (у %)** | | **Динаміка (у %)** | **Контрольна група (у %)** | | **Динаміка (у %)** |
| **Констатувальний етап** | **Контрольний етап** |  | **Констатувальний етап** | **Контрольний етап** |  |
|  |  |  |  |  |  |
| високий | 17,1 | 24,1 | +7 | 18,3 | 20,6 | +2,3 |
| середній | 47,1 | 57,4 | +10,3 | 47,1 | 50,5 | +3,4 |
| низький | 41,2 | 18,4 | -22,1 | 34,5 | 28,9 | -5,7 |

З даних таблиці 3.4. можна стверджувати: кількість здобувачів з високим рівнем знань самопрезентації у ЕГ підвищилася на 7% порівняно з КГ, де приріст був лише на 2,3%; знизилася кількість учнів з низьким рівнем у ЕГ, оскільки від'ємний приріст у ЕГ – 22,1% порівняно з КГ, де він був - 5,7%.

Динаміку рівнів знань про самопрезентацію та техніки подачі у здобувачів за критерієм ми перевіряли за допомогою критеріально-орієнтованого тесту «Грамотність у самопрезентації». Аналіз результатів методики подано на таблиці 3.5.

**Таблиця 3.5.**

**Динаміка рівнів самопрезентаційних знань у учнів початкових класів за когнітивним критерієм**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Рівні** | **Експериментальна група (у %)** | | **Динаміка (у %)** | **Контрольна група (у %)** | | **Динаміка (у %)** |
| **Констатувальний етап** | **Контрольний етап** |  | **Констатувальний етап** | **Контрольний етап** |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Високий | 13,7 | 20,6 | +6,9 | 17,2 | 20,6 | +3,4 |
| Середній | 41,3 | 51,7 | +10,4 | 41,3 | 44,8 | +3,4 |
| Низький | 44,8 | 27,7 | -17,3 | 41,3 | 34,6 | -6,8 |

З даних таблиці 3.5. постає висновок: кількість молодших школярів з високим рівнем самопрезентаційних знань у ЕГ підвищилася на 6,9% порівняно з КГ, де такий приріст був лише на 3,4%; зменшилась кількість опитаних з низьким рівнем у ЕГ, адже від'ємний приріст у ЕГ становив – 17,3% порівняно з КГ, де він був - 6,8%.

Рівні здатності у досягненні запланованих результатів самопрезентаційної діяльності та самостійності самопрезентаційних дій за діяльнісним критерієм ми перевіряли за шкалою тактик виміру самопрезентації.

Аналіз результатів методики представлено у таблиці 3.6.

**Таблиця 3.6.**

**Динаміка рівнів здатності у досягненні запланованих результатів самопрезентаційної діяльності та самостійності самопрезентаційних дій у молодших школярів за діяльнісним критерієм**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Рівні** | **Експериментальна група (у %)** | | **Динаміка (у %)** | **Контрольна група (у %)** | | **Динаміка (у %)** |
| **Констатувальний етап** | **Контрольний етап** |  | **Констатувальний етап** | **Контрольний етап** |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Високий | 10,3 | 17,2 | +6,9 | 13,7 | 17,2 | +3,4 |
| Середній | 41,3 | 51,7 | +10,4 | 34,4 | 37,9 | +3,4 |
| Низький | 48,2 | 31,1 | -17,3 | 51,7 | 44,9 | -6,8 |

Дані таблиці 3.6 уможливлюють такий висновок: кількість респондентів з високим рівнем здатності у досягненні запланованих результатів самопрезентаційної діяльності та самостійності самопрезентаційних дій у ЕГ збільшилася на 6,9% у порівнянні з КГ, де приріст був лише на 3,4%; а кількість здобувачів з низьким рівнем зменшилась у ЕГ, оскільки від'ємний приріст там становив –17,3% у порівнянні з КГ, де він був - 6,8%.

Динаміка рівнів новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації молодших школярів учнів початкової школи за діяльнісним критерієм представлена на таблиці 3.7.

**Таблиця 3.7.**

**Динаміка рівнів новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації молодших школярів здобувачів за діяльнісним критерієм**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Рівні** | **Експериментальна група (у %)** | | **Динаміка (у %)** | **Контрольна група (у %)** | | **Динаміка (у %)** |
| **Констатувальний етап** | **Контрольний етап** |  | **Констатувальний етап** | **Контрольний етап** |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Високий | 13,7 | 20,6 | +6,9 | 13,7 | 17,2 | +3,4 |
| Середній | 41,3 | 51,7 | +10,4 | 44,8 | 48,2 | +3,4 |
| Низький | 45 | 27,7 | -17,3 | 41,4 | 34,6 | -6,8 |

З даних таблиці 3.7. постає висновок: кількість молодших школярів з високим рівнем новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації у ЕГ підвищилася на 6,9% порівняно з КГ, де такий приріст був лише на 3,4%; зменшилась кількість здобувачів з низьким рівнем у ЕГ, адже від'ємний приріст у ЕГ становив – 17,3% порівняно з КГ, де він був - 6,8%.

Динаміку рівнів умінь самопрезентаційної культури здобувачів в КГ та ЕК за діяльнісним критерієм представлено у таблиці 3.8.

**Таблиця 3.8.**

**Динаміка рівнів умінь культури самопрезентації молодших школярів за діяльнісним критерієм**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Рівні** | **Експериментальна група (у %)** | | **Динаміка (у %)** | **Контрольна група (у %)** | | **Динаміка (у %)** |
| **Констатувальний етап** | **Контрольний етап** |  | **Констатувальний етап** | **Контрольний етап** |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Високий | 12 | 18,9 | +6,9 | 13,7 | 17,2 | +3,5 |
| Середній | 41,3 | 51,7 | +10,4 | 39,6 | 43,1 | +3,5 |
| Низький | 46,6 | 29,4 | -17,3 | 46,5 | 39,8 | -7 |

Отже, кількість здобувачів початкової освіти з високим рівнем умінь самопрезентаційної культури у ЕГ збільшилася на 6,9% у порівнянні з КГ, де такий приріст був лише на 3,5%; істотно зменшилась кількість учнів з низьким рівнем у ЕГ, адже від'ємний приріст там був – 17,3% у порівнянні з КГ, де він становив - 7%.

Як бачимо, отримані результати засвідчили про динаміку нормативно-оцінного компонента культури самопрезентації учнів.

Аналіз даних засвідчив успішність упроваджених у освітній процес початкової школи педагогічних умов формування культури самопрезентації здобувачів початкової освіти.

Аналіз результатів на контрольному етапі експерименту дав змогу їх порівняти, виявити істотне підвищення показників компонентів культури самопрезентації молодших школярів у контрольній та експериментальній групах. Під час обрахування середньоарифметичних даних ми визначили загальні рівні сформованості культури самопрезентації учнів. Динаміку рівнів культури самопрезентації опитаних у КГ та ЕГ подано в табл. 3.9.

**Таблиця 3.9.**

**Динаміка рівнів культури самопрезентації здобувачів експериментальної та контрольної груп**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Рівні** | **Констатувальний етап** | | **Контрольний етап** | | **Темпи зростання** | |
|  | ЕГ | КГ | ЕГ | КГ | ЕГ | КГ |
| Високий | 14,2 | 16,4 | 21,2 | 19,4 | +7 | +3 |
| Середній | 43,2 | 42,6 | 53,6 | 46,1 | +10,4 | +3,5 |
| Низький | 44,2 | 40,7 | 25,1 | 34,4 | -17,4 | -6,5 |

Отже, помітними є кількісні зміни рівнів культури самопрезентації школярів в КГ та ЕГ. Більш значущими є дані підвищення рівнів культури самопрезентації у експериментальній групі. Дані дають змогу констатувати, що значно підвищився рівень сформованості культури самопрезентації здобувачів.

Високий рівень культури самопрезентації під час контрольного етапу експерименту зафіксовано у 21,2% респондентів ЕК та 19,4% КГ у порівнянні з констатувальним етапом, під час якого таких дітей виявлено 14,2% у ЕГ та 16,4% у КГ. Отже, проведена робота в ЕГ сприяла підвищенню рівнів сформованості досліджуваної якості. З середнім рівнем учнів на початковому етапі експерименту констатовано 43,2% у ЕГ та 42,6 % у КГ, а на контрольному зрізі установлено 53,6% у ЕГ та 46,1% у КГ. Суттєвими були зрушення у показниках низького рівня феномену. Якщо під час констатувального етапу вони були 44.2% у ЕГ та 40,7% у КГ, то під час контрольного зрізу в ЕГ вони знизилися до 25,1%, а у КГ - до 34,4 %.

Отже, кількісні та якісні результати контрольного зрізу довели успішність обгрунтованих нами педагогічних умов формування культури самопрезентації учнів початкових класів у освітньому процесі ЗСНЗ.

Отже, більшість учнів на констатувальному етапі експерименту продемонстрували (42,6% КГ та 43,2% ЕГ) середній рівень та низький рівень культури самопрезентації (40,7% здобувачів КГ та 44,2% ЕГ); високий рівень виявлено у найменшої кількості опитаних (16,4 % КГ та 14,2% ЕГ).

**Висновки до третього розділу**

Процес формування культури самопрезентації учнів початкових класів на уроках літературного читання буде ефективним, якщо: розробити та втілити у освітній процес програму «Успішна самопрезентація»; створювати систематично сприятливий мікроклімат співробітництва та взаємоповаги; включати школярів у ситуації на уроці, що стимулюють довільність взаємодії у групах та парах змінного складу.

Реалізація педагогічних умов формування культури самопрезентації у молодших школярів на уроках літературного читання повинна здійснюватися з урахуванням концепції дослідження та експериментально розробленої системи акторського тренінгу на уроках читання, який передбачає 2 етапи: виконання вправ, які спрямовані на розвиток навички саморегуляції; другий етап - на розвиток комунікативних навичок (прийоми невербальної комунікації, психотехнічні ігри, методи театральної педагогіки), що забезпечують творчий пошук прихованих ресурсів та освоєння нових способів самопрезентаційної діяльності. Окрім того успішно використовувалася театралізована діяльність школярів. За А.Брусенко, у формуванні культури самопрезентації ми виокремили 3 основні етапи, під час кожного з яких окреслено мету, завдання, форми, методи, прийоми та засоби навчання, прогнозовані результати.

За результатами контрольного зрізу установлено, що кількість здобувачів з високим рівнем культури самопрезентації зросла у ЕГ з 14,2% до 21,2% (приріст становив +7%) у порівняннні з КГ, де цей приріст був незначним - з 16,4% до 19,4% (приріст становив + 3%), водночас знизилась кількість опитаних з низьким рівнем феномена: у ЕГ з 44,2% до 25,1% (від'ємний приріст становив -17,4%) у порівняннні з КГ, де цей приріст був неістотним - з 40,7% до 34,4% (від'ємний приріст становив – 6,5%).

**ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ**

Теоретичне дослідження та експериментальна перевірка педагогічних умов формування у здобувачів культури самопрезентації на уроках літературного читання дає підстави зробити такі висновки:

1. Студіювання праць дало змогу дійти висновку, що науковці тлумачать феномен «культура самопрезентації» по-різному. Більшість науковців тлумачать культуру самопрезентації як складову частину психологічної культури особистості, яка передбачає сукупність знань і умінь, необхідних самопрезентації, та його ефективне застосування у процесі самопрезентації, ціннісне ставлення до змісту та усвідомлення значущості самопрезентації, рефлексія процесу та результату самопрезентації, творчість у самопрезентації (Г.Спиридонова). Більшість дослідників (А.Брусенко, А.Клименко, Т.Чигирин) одностайні у тому, що самопрезентаційна культура передбачає комплекс вмінь: уміння, пов’язані зі здатністю справляти враження, вигідно себе представляти задля досягнення власних цілей, реалізації потреби у самоствердженні через прихильність з боку інших; уміння привернути увагу інших до власних переваг та особистісних якостей. На наш погляд, культура самопрезентації є здатністю особистості учня у пред'явленні оточенню власного позитивного образу; уміння виграшно себе представити з метою досягнення власних цілей, здатність до привернення уваги інших до власних переваг відповідно до загальноприйнятих суспільних норм та правил поведінки із застосуванням адекватних самопрезентаційних стратегій та тактик (А.Брусенко).
2. Ефективними засобом у формуванні культури самопрезентації молодших школярів на уроках читання є технології інтерактивного навчання.
3. Інтерактивне навчання науковці розуміють як активну взаємодію, яка сприяє залученню усіх учасників до пізнавального процесу через діалог між учителем та школярами з домінуючою роллю викладача.

Серед різних груп технологій інтерактивного навчання найбільш доцільними у формуванні культури самопрезентації здобувачів є технології кооперативного навчання, ситуативного моделювання, методи театральної педагогіки (акторський тренінг), психотехнічні вправи.

1. Культура самопрезентації учня початкової школи є інтегративним утворенням, яке складається з трьох компонентів: нормативно-оцінного, інструментального та ціннісно-орієнтаційного, яким відповідають мотиваційний, діяльнісний та когнітивний критерії.

Когнітивний критерій культури самопрезентації здобувачів має такі показники: повнота самопрезентаційних знань; інтегрованість знань; практико-орієнтованість знань. Показниками мотиваційного критерію культури самопрезентації виступають: домінантність цільових мотивів; домінантність інтересів (до процесу, змісту, результатів та ін.) у мотивації навчальної діяльності; стійкість мотивів навчання; стійкий інтерес до навчальної діяльності, прагнення до її виконання як до засобу досягнення успіху або поваги оточуючих, почуття власної ефективності. Діяльнісний критерій культури самопрезентації учнів характризується сукупністю самопрезентаційних умінь: здатністю у досягненні запланованих результатів самопрезентаційної діяльності; здатністю до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації; рівнем новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації.

Згідно з визначеними критеріями ми установили високий, середній та низький рівні культури самопрезентації школярів.

1. Аналіз компонентів культури самопрезентації здобувачів під час констатувального етапу уможливив висновок: найбільше було виявлено школярів з середнім рівнем досліджуваного феномена, а саме 42,6% КГ та 43,2% ЕГ. Високий рівень продемонстрували 16,4% КГ та 14,2% ЕГ респондентів; низький рівень - 40,7% учнів КГ та 44,2% ЕГ.
2. Педагогічними умовами формування культури самопрезентації учнів початкових класів на уроках літературного читання з використанням інтерактивного навчанняє: розробка та втілення у освітньому процесі програми «Успішна самопрезентація» з методами акторського тренінгу; створення систематично сприятливого мікроклімату співробітництва та взаємоповаги; включення школярів у ситуації на уроці, що стимулюють довільність взаємодії у групах та парах змінного складу.
3. Реалізація педагогічних умов формування культури самопрезентації у молодших школярів на уроках літературного читання повинна здійснюватися з урахуванням концепції дослідження та експериментально розробленої системи акторського тренінгу на уроках читання, який передбачає 2 етапи: виконання вправ, які спрямовані на розвиток навички саморегуляції; другий етап - на розвиток комунікативних навичок (прийоми невербальної комунікації, психотехнічні ігри, методи театральної педагогіки), що забезпечують творчий пошук прихованих ресурсів та освоєння нових способів самопрезентаційної діяльності. Окрім того успішно використовувалася театралізована діяльність школярів. За А.Брусенко, у формуванні культури самопрезентації ми виокремили 3 основні етапи, під час кожного з яких окреслено мету, завдання, форми, методи, прийоми та засоби навчання, прогнозовані результати.
4. За результатами контрольного зрізу установлено, що кількість здобувачів з високим рівнем культури самопрезентації зросла у ЕГ з 14,2% до 21,2% (приріст становив +7%) у порівняннні з КГ, де цей приріст був незначним - з 16,4% до 19,4% (приріст становив + 3%), водночас знизилась кількість опитаних з низьким рівнем феномена: у ЕГ з 44,2% до 25,1% (від'ємний приріст становив -17,4%) у порівняннні з КГ, де цей приріст був неістотним - з 40,7% до 34,4% (від'ємний приріст становив – 6,5%).
5. Отже, у результаті використання комплексу заходів установлено ефективність проведеної роботи, а також підвищення рівня самопрезентаційної культури на уроках читання.
6. Здійснене нами дослідження не вичерпує усіх аспектів. Перспективи подальших наукових розвідок полягають у дослідженні формування самопрезентаційної культури учнів початкової школи в різних напрямах мистецької діяльності.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:**

1. Андерсон К. Успішні виступи на TED. Рецепти найкращих спікерів. К.; Наш Формат; 2016. 28 с.
2. Барило С. Б., Качмар О. В. Основи сценічного та екранного мистецтва. Методичні рекомендації щодо забезпечення самостійної роботи студентів денної і заочної форми навчання спеціальності 7.010102 «Початкова освіта». Освітньо-кваліфікаційний рівень «Бакалавр». Івано-Франківськ: «Фоліант», 2015. 36 с.
3. Брусенко А.С. Формування культури самопрезентації майбутніх соціальних педагогів засобами соціального театру у позааудиторній роботі: дис. … канд. пед. наук. спец.: 13.00.05. Слов’янськ, 2018. 228 с.
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2009. 1736 с.
5. Воропаєв Є. Психолого-педагогічні проблеми дитячого театрального співтовариства. *Обдарована дити*на. 2004. №4. С.48-54.
6. Гайсонюк Н. А. Гендерні особливості самопрезентації особистості у студентів: автореф. дис. … канд. псих. наук. спец.: 19.00.05. Київ, 2021. 23 с.
7. Гордійчук О. Є. Основи сценічного та екранного мистецтва з методикою викладання: навч. посіб. Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2012. 208 с.
8. Гофман І. Подання себе іншим у повсякденному житті: пер. з англ. К.: КАНОН-ПРЕСС-Ц, 2000. 134 с.
9. Грицан Н.В. Техніка сценічного мовлення: навч.-методичний посібник. 2-ге вид., переробл. і доповн. Івано-Франківськ, 2020. 286 с.
10. Державний стандарт початкової освіти. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 21 лютого 2018 р. № 87. *Учитель початкової школи*. 2018. №4 (вкладка). С.1-16.
11. Зінссер В. Як писати добре. Класичний посібник зі створення нехудожніх текстів. К.: Наш Формат, 2022. 288 с.
12. Ільїн М. В. Психологічний інфантилізм як чинник самопрезентації особистості: автореф. дис…. канд. псих. наук. спец.: 19.00.01. Луцьк, 2020. 24 с.
13. Інтерактивні технології навчання: електронний навчальний курс / Єрмоленко А.. Біла Церква: БІНПО, 2022. 37 с.
14. Капустюк О. М. Самопрезентація і саморозкриття та їх мотиваційна основа. Зб. наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України. *Проблеми загальної та педагогічної психології* / За ред.. С. Д. Максименка. К. : Гнозіс, 2003. Т. 5. Ч. 7. С. 95–102.
15. Капустюк О. М. Самопрезентація особистості як соціально-психологічна проблема. *Зб. наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України. Проблеми загальної та педагогічної психології* / За ред. С. Д. Максименка. К. : Гнозіс, 2003. Т. 4. Ч. 2. С. 179–182.
16. Капустюк О. М. Самопрезентація як засіб створення позитивного іміджу особистості : дис... канд. психол. наук: 19.00.05 / АПН України; Інститут психології ім. Г.С.Костюка. К., 2007. 252 с.
17. Капустюк О. М., Пастушенко В. С. Вивчення проблеми самопрезентації та мотивації її прояву в дітей 9-10 років. *Психологічний часопис*. 2016. № 1 (3). С. 74-80.
18. Капустюк О. М., Пастушенко В. С. Явище самопрезентації особистості та співвіднесення його із саморозкриттям. URL: [http://www.bdpu.org/scientifi c\_published/psychology\_2\_2005/4](http://www.bdpu.org/scientifi%20c_published/psychology_2_2005/4) (дата звернення: 13.01.2023).
19. Карпенко З. С. Автентичність як стрижень самопрезентації політичного лідера. *Психологічні перспективи*. 2005. Вип. 7. С. 55–62.
20. Кононенко А. О. Самопрезентація як регулятор діяльності викладача вищої школи. *Психологія та соціальна робота*. 2020. № 1 (51). С. 113-117.
21. Корчакова Н. В. Вивчення стратегій самопрезентації в зарубіжній психології. Актуальні проблеми психології. Т. 1.: Соціальна психологія. Психологія управління. Організаційна психологія. К.: Інститут психології ім. Г. С. Костюка АПН України. Ч. 5. 2002. С. 78–85.
22. Корчакова Н. В. Використання самопрезентації у навчально-виховному процесі. *Наук. записки Національного університету «Острозька академія». Серія Психологія і педагогіка*. Вип. 3. Остріг, 2002. С. 454–462.
23. Корчакова Н. В. Психологічні особливості особистісної самопрезентації в молодшому шкільному віці: автореф. дис. … канд. псих. наук. спец: 19.00.07. Івано-Франківськ, 2004. 24 с.
24. Корчакова Н. В. Сутність явища самопрезентації та його діагностичний потенціал. *Проблеми загальної та педагогічної психології: Зб. наук. праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України*. К., 2000. Т. II. Ч. 6. С. 29–37.
25. Корягіна Н. А. Проблеми дослідження соціально-психологічних факторів самопрезентації. Модернізація освіти: тренди та перспективи: монографія. Кн. 3. К.: Центр соціально-політичних досліджень "Прем'єр", 2012. С. 24-44.
26. Купрєєва О. І. Формування навичок самопрезентації у студентів з інвалідністю методом соціально-психологічного тренінгу. Збірник «Актуальні проблеми навчання та виховання людей з особливими потребами». Харків: Основа, 2011. С. 250-252.
27. Кучерова Г.М. Інтерактивні вправи та ігри / Кучерова Г.М., Ягоднікова В.В. Харків: Основа, 2011. 144 с.
28. Мацько Л. А., Прищак М. Д., Первушина Т. В. Основи психології та педагогіки: лабораторний практикум. URL: <http://posibnyky.vntu.edu.ua/opp/index.html> (дата звернення: 13.01.2023).
29. Панфілова, А. II. Розвиток позитивного іміджу магістра в контексті навчання самопрезентації. *Людина і освіта*. 2011. № 4. С. 44-48.
30. Пастушенко О. М. Поняття іміджу і самопрезентації в соціальній психології. *Зб. наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України. Проблеми загальної та педагогічної психології* / За ред. С. Д. Максименка. К. : Гнозіс, 2001. Т. 3. Ч. 8. С. 183–187.
31. Сидоренко С. Театральне мистецтво як засіб творчого розвитку особистості молодшого школяра. URL: https://library.udpu.edu.ua › visnuk\_15 (дата звернення: 13.01.2023).
32. Типова освітня програма, розроблена під керівництвом Савченко О. Я. 3-4 клас. Типова освітня програма, розроблена під керівництвом Шияна Р. Б. 3-4 клас. URL: https://mon.gov.ua › osvita (дата звернення: 13.01.2023).
33. Токарева Н. М. Комунікативне моделювання креативних сценаріїв самопрезентації підлітками. *Освіта та розвиток обдарованої особистості*. 2013. № 10. С. 36–41.
34. Токарєва Н. М. Особливості самопрезентації особистості практичного психолога у професійній підготовці студентів. *Наукові записки Інституту психології імені Г. С. Костюка АПН України* / За ред. академіка С. Д. Максименка. К. : Міленіум, 2006. Вип. 28. С. 343–351.
35. Чигирин Т. О. Психологічні умови формування ефективної самопрезентації майбутніх психологів: автореф. дис…. канд. псих. наук. спец.: 19.00.07. Київ, 2016. 23 с.
36. Чумарна М. І. Українська мова та читання : підручник для 4 кл. закладів. загальн. середн. освіти : у 2-х ч. Ч. 2. Тернопіль : Навчальна книга – Богдан, 2021. 160 с.
37. Arkin R. M. Self-presentation styles. Impression management theory and social psychological research. N.-Y. : Academic Press, 2002. P. 333–343.
38. Baumeister R. F. Paradoxical effects of supportive audiences on performance under pressure: The home field disadvantage in sports championships. *Journal of Personality and Social Psychology*. 2004. V. 47. P. 85- 93.
39. Carron A. Self-presentation and group influence. *Small group research*. Vol. 28. Issue 4. 2001. P. 501–516.
40. Cialdini R. В. Two Indirect Tactics of Image Management. J. of Personality and Social Psychology. 2020. V. 39. P. 406– 415.
41. Cooley C. H. Human nature and the social order. N.-Y. : Schocken, 2004. 444 p.
42. Gallo. Talk Like TED. The 9 Public Speaking Secrets of the World’s Top Minds / Macmillan Ltd, 2017. 288 p.
43. Goffman E. Behavior in public places. Notes the social organization of gathering. London : Free Press of Glencoe, 2003. 248 p.
44. Goffman E. The presentation of self in everyday life. Edinburgh : University of Edinburgh, Social Sciences Research Centre, 2002. 259 p.
45. Harré R. Physical being: A theory for a corporeal psychology / Rom Harré. US : Basil Blackwell Physical being. 2001. 265 p.
46. Jones E. E. Toward a general theory of strategic self-presentation / E. E.Jones, T. S. Pittman. *Psychological perspectives of the self*. N.Y. : Erlbaum, 2002. P. 231– 263.
47. Jourard S. M. The transparent self. N.Y. : Van Nostrand Reinhold Inc., 2000. 264 p.
48. Jourard S.M. Self-disclosure: An experimental analysis of the transparent self. N.Y. : John Wiley & Sons Ltd, 2001. 264 p.
49. Leary M. R. Impression management: A literature review and two-component model / Mark R. Leary, Robin M. Kowalski. Psychological Bulletin. 2010. Vol. 107 (1). P. 34–47.
50. Mead G. H. Mind, self and society. Chicago : University of Chicago Press, 2004. 402 p.
51. Mehrabian A., Ferris S. Inference of attitudes from nonverbal communication in two channels. Journal of Consulting Psychology. 2007. N 31. P. 248—252. URL: https://europepmc.org/article/med/6046577 (дата звернення: 15.10.2022).
52. Mehrabian A., Ferris S. Inference of attitudes from nonverbal communication in two channels. Journal of Consulting Psychology. 2007. N 31. P. 248—252. URL: https://europepmc.org/article/med/6046577 (дата звернення: 13.01.2023).
53. Page E. B. Ordered Hypotheses for Multiple Treatments: A Significance Test for Linear Ranks. Journal of the American Statistical Association. 2003. Vol. 58. № 301. Р. 216–230.
54. Schlenker B. R. Impression management: The self-concept, social identity, and interpersonal relations. Monterey, CA : Brooks/Cole, 2010. 344 p.
55. Schontz F. C. Body image and its disorders. International Journal of Psychiatrics in Medicine. 2014. V. 5(4). P. 461–472.
56. Snyder M. On the nature of self-monitoring: Matters of assessment, matters of validity. *Journal of Personality and Social Psychology*. 2006. V. 51. P. 125–139.
57. Snyder M. Self-monitoring of expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*. 2004. V. 30. P. 526–537.
58. Strano, M. M. User Descriptions and Interpretations of Self-Presentation through Facebook Profile Images /Journal of Psychosocial Research on Cyberspase CYBER PSYCHOLOGY. Vol.2. No 2. 2008. URL: https://cyberpsychology.eu/article/view/4212/3253 (дата звернення: 15.10.2022).
59. Strano, M. M. User Descriptions and Interpretations of Self-Presentation through Facebook Profile Images /Journal of Psychosocial Research on Cyberspase *CYBER PSYCHOLOGY*. Vol.2. No 2. 2008. URL: https://cyberpsychology.eu/article/view/4212/3253 (дата звернення: 13.01.2023).
60. Tedeschi J. T. Impression Management. Theory and Social Psychological Research. N.Y. : Academic Press, 2013. 390 p.
61. Wicklund R. A. Symbolic Self-Completion, Attempted Influence, and SelfDeprecation / R. A. Wicklund, P. M. Gollwitzer. Basic And Applied Social Psychology. 2011. V. 2 (2). P. 89–114.
62. Wicklund R.A. Objective self-awareness / Ed. L. Berkowitz //Advances in Experimental Social Psychology. Vol. 8. N. Y.: Academic Press, 2005. P. 233-275. – URL: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S006526010860252X (дата звернення: 13.01.2023).

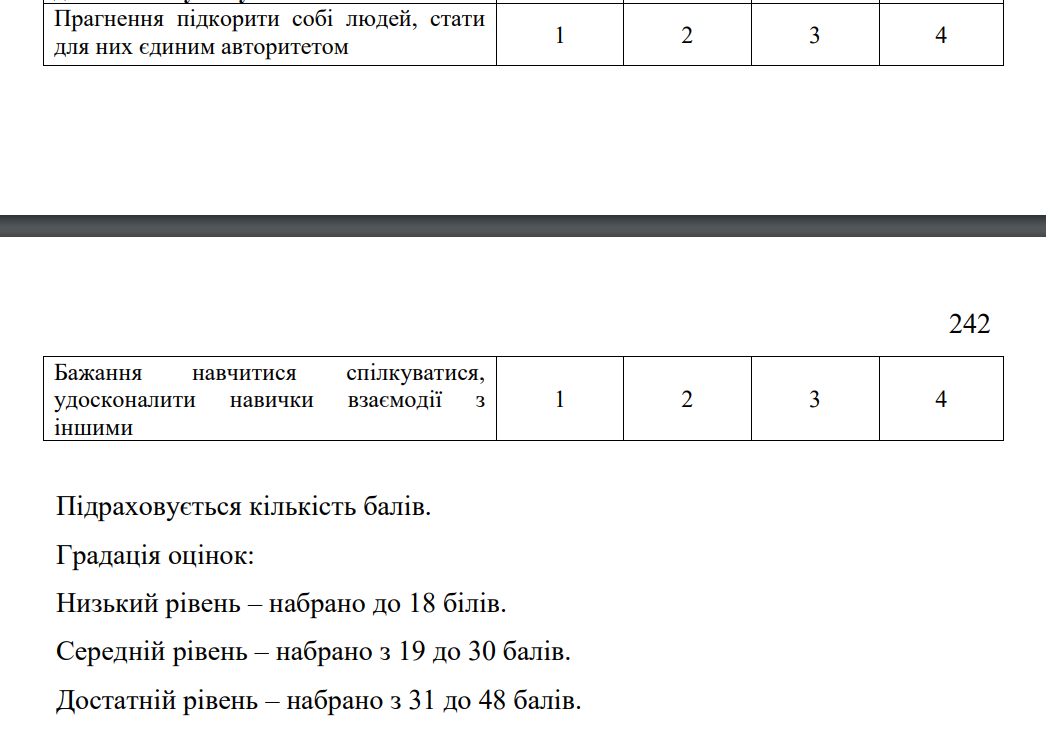
**ДОДАТКИ**

**Додаток А**

**Опитувальник потреби у оволодінні культурою самопрезентації молодших школярів**

**Нижче перераховані різні мотиви, які спонукають людину презентувати себе в спілкуванні, у взаємодії з людьми. Уважно їх прочитайте, розподіліть на найбільш значущі для вас.**

****

****

**ДОДАТОК Б**

**Методика Вивчення самоставлення (за В. В. Століним, С. Р.Пантилеєвим)**

**Вам пропонується відповісти на наступні 57 тверджень. Якщо ви**

**згодні з цим твердженням ставте знак "+", якщо не згодні то**

**знак "-".**

**1.** Думаю, більшість моїх знайомих ставиться до мене з симпатією.

2. Мої слова не так часто розходяться зі справою.

3. Думаю, що багато хто бачать у мені щось подібне до себе.

4. Коли я намагаюся оцінити себе, я передусім бачу свої недоліки.

5. Думаю, що як особистість я цілком можу бути привабливим для інших.

6. Коли я бачу себе очима люблячої мене людини, мене неприємно вражає те, як мій образ далекий від дійсності.

7. Моє "Я" завжди мені цікаве.

8. Я вважаю, що іноді не гріх пожаліти себе.

9. У моєму житті є або, принаймні, були люди, з якими я був надзвичайно близький.

10. Власну повагу мені ще треба заслужити.

11. Бувало, і неодноразово, що я сам себе гостро ненавидів.

12. Я цілком довіряю своїм бажанням, що раптово виникли.

13. Я сам хотів багато в чому себе переробити.

14. Моє власне "Я" не видається мені чимось гідним глибокогї уваги.

15. Я щиро хочу, щоб у мене було все гаразд у житті.

16. Якщо я і ставлюся до когось із докором, то насамперед до самого

себе.

17. Випадковому знайомому я швидше за все здаюся людиною приємною.

18. Найчастіше я схвалюю свої плани та вчинки.

19. Власні слабкості викликають у мене щось на кшталт зневаги.

20. Якби я роздвоївся, то мені було б досить цікаво спілкуватися зі своїм двійником.

21. Деякі свої якості я відчуваю як чужі, чужі мені.

22. Навряд чи хтось зможе відчути свою схожість зі мною.

23. У мене достатньо здібностей та енергії втілити у життя задумане.

24. Часто я не без глузування жартую над собою.

25. Найрозумніше, що може зробити людина у своєму житті – це підкоритися своїй долі.

26. Стороння людина, на перший погляд, знайде в мені багато відштовхуючого.

27. На жаль, якщо я і сказав щось, це не означає, що саме так і буду діяти.

28. Своє ставлення до себе можна назвати дружнім.

29. Бути поблажливим до власних слабкостей цілком природно.

30. У мене не виходить бути для коханої людини цікавою тривалий час.

31. У глибині душі я хотів би, щоб зі мною сталося щось катастрофічне.

32. Навряд чи я викликаю симпатію у більшості моїх знайомих.

33. Мені буває дуже приємно побачити себе очима тієї людини, яка любить мене.

34. Коли в мене виникає якесь бажання, я насамперед питаю про себе, чи це розумно.

35. Іноді мені здається, що якби якась мудра людина змогла побачити мене наскрізь, вона б відразу зрозуміла, яка я нікчема.

36. Іноді я сам собою захоплююсь.

37. Можна сказати, що я ціную себе досить високо.

38. У глибині душі я ніяк не можу повірити, що я справді доросла людина.

39. Без сторонньої допомоги я мало що можу зробити.

40. Іноді сам себе погано розумію.

41. Мені дуже заважає нестача енергії, волі та цілеспрямованості.

42. Думаю, інші в цілому оцінюють мене досить високо.

43. У моїй особистості є, напевно, щось таке, що здатне викликати у інших неприязнь.

44. Більшість моїх знайомих не приймають мене так серйозно.

45. Сам у себе я часто викликаю почуття роздратування.

46. ​​Я цілком можу сказати, що принижую себе сам.

47. Навіть мої негативні риси не здаються мені чужими.

48. Загалом мене влаштовує те, яким я є.

49. Навряд чи мене можна любити по-справжньому.

50. Моїм мріям та планам не вистачає реалістичності.

51. Якби моє друге "Я" існувало, то для мене це був би самий нудний партнер зі спілкування.

52. Думаю, що міг би порозумітися з будь-якою розумною і знаючою людиною.

53. Те, що в мені відбувається, як правило, мені зрозуміле.

54. Мої переваги цілком переважують мої недоліки.

55. Навряд чи знайдеться багато людей, які звинуватить мене у відсутності совісті.

56. Коли зі мною трапляються неприємності, як правило, я говорю: "Так тобі й треба".

57. Я можу сказати, що загалом контролюю свою долю.

**Додаток В**

**Методика «Чотири питання» (Н.Я. Большунова)**

Особливість методики полягає в тому, що її питання звернені до різних рівнів психіки та свідомості. Перше питання апелює до свідомості та самосвідомості людини, він вимагає досить добре відрефлексованих та вербально позначених відповідей. Друге та третє - звернені до галузі переживань, почуттів, емоцій. Четверте питання проектне. Це дозволяє здійснити якісний аналіз внутрішньої узгодженості цінностей.

Розрахована на піддослідних віком від 12 – 13 років.

**Інструкція**

Дайте відповідь, будь ласка, на чотири питання, що стосуються Ваших цінностей і переваг. На кожне запитання можна давати від трьох до п'яти відповідей як перевагу, тобто, на перше місце ставиться те, що є для вас найважливішим і т.д.

На четверте запитання можна дати одну відповідь.

Що Ви найбільше цінуєте у житті?.......................................... ...............................

Що Ви найбільше ненавидите у житті? .................................................. ..............

Чого Ви найбільше у житті боїтеся? .................................................. ...................

Якби ви були чарівником, що б ви зробили в першу чергу?

……………………………………………………………………………………

При обробці рекомендується (у відсотках) виявляти частоту народження певних цінностей, переваг у порівнюваних вибірках. У цілому нині, аналіз результатів має, скоріш, якісний, змістовний характер.

Досвід оцінки результатів методики дозволяє рекомендувати аналізувати відповіді за категоріями.

У відповідях на перше запитання можна групувати вказувані випробуваними цінності так: Любов; Друзі; Сім'я; Довіра, відкритість, порозуміння; Життя; Добро, доброта; правда, совість, щирість; Здоров'я; Гроші, добробут; Кар'єра, успіх; Віра в Бога; Саморозвиток; Свобода; Конкретні (побутові) речі та явища (морозиво, весна, купатися тощо).

Відповіді на друге питання групуються за такими параметрами: Брехня, обман; Лицемірство, святенництво; Зрада, Зло; Підступність, хитрість, підлість; Грубість, нахабство; Зарозумілість; Жадібність; Байдужість; Несвобода, обмеження; Конкретні явища (тварини, їжа тощо).

З третього питання можна здійснити таке групування відповідей: Зрада, Не досягнення мети у житті, розчаруватися, не реалізувати мрії; Самотності, бути не зрозумілим; Невизначеність; Втратити близьких; смерті; Хвороби, старості; Втратити себе; Брехні; Іспитів, відрахування; Конкретних подій, явищ (тварини, стихійних лих тощо.).

З четвертого питання можна виконувати такі угруповання:

Зробив би для всіх: Встановив мир, знищив насильство; Дав щастя, радість, кохання; Безсмертя, здоров'я; Ласкаво, знищив зло, брехню, обман; Матеріальне благополуччя, гроші; Знищив владу грошей, ринкові відносини, платне навчання; Вирішив проблеми екології; Змінив світ, закони, зробив їх справедливими та гідними для країни; Допоміг усім, бідним, жебракам; Знищив несвободу; Дав розум; згуртованість.

Для себе особисто: Задовольнив свої бажання; Здоров'я; Навчання; Задоволення (музика, подорожі та ін.); Близькі були поряд; Гроші, добробут; Зміна себе (розум, знищити слабкість тощо).

Для рідних та близьких: Здоров'я, безсмертя; Гроші, добробут та добробут; Виконав будь-які бажання; Захистив від усіх неприємностей; Щастя.

Нічого не став би робити (з четвертого питання). інше

**Додаток Д**

**Методика «Грамотність у самопрезентації» (Л.Колмагорова)**

Потрібно відповісти на запитання:

1. Оберіть зі списку визначень найбільш оптимальне:

А) Самопрезентація – це уміння подати себе, перебільшуючи свої переваги.

Б) Самопрезентація – це уміння впливати на процес формування свого образу у партнера, виграшно подати себе.

В) Самопрезентація – це ототожнення себе (особою чи групою осіб) з іншою особою, групою осіб, певним зразком, образом тощо.

2. З якою метою ми використовуємо самопрезентацію?

А) створити сприятливе враження про себе.

Б) викликати симпатію до себе.

В) маніпулювати іншими.

3. Як виникає ефект ореолу, привабливості?

А) залежить від іміджу особистості.

Б) залежить від голосу, манери триматися.

В) залежить від іміджу особистості, інтелекту, навичок мовлення.

4. Чи потрібно Вам вдосконалювати свої вміння та навички в самопрезентаційній діяльності?

a) Так.

b) Ні.

в) Важко відповісти.

5. Чи потрібні самопрезентаційні вміння та навички в подальшій навчальній діяльності ?

a) Так.

b) Ні.

в) Важко відповісти.

6. Накресліть програму вашого подальшого самовдосконалення з проблеми культури самопрезентаційної діяльності?

7. Чи мали ви досвід самопрезентаційної діяльності ?

a) Так.

b) Ні.

в) Важко відповісти.

8. Чи бажаєте ви відвідувати тренінг з формування самопрезентаційної культури ?

a) Так.

b) Ні.

в) Важко відповісти.

9. Чи можете ви пригадати багато ситуацій, де ви демонстрували свої сильні сторони?

a) Так.

b) Ні.

в) Важко відповісти.

10. Вкажіть позиції правильної поведінки в умовах конфліктної ситуації:

А) Демонстрирувати свою вищість;

Б) Не відповідати агресією;

в) запропонувати партнеру включити механізм ідентифікації: «Як би ви були на моєму місці, то як би вчинили?»

**Ключ до підрахунку балів**

2 бали за відповіді на питання- 1б, 2а, 3 в, 4а, 5а, 7а, 8а, 9а, 10в.

1 бал за відповіді на питання – 2а, 2б, 3а, 3б, 10 б.

0 бал за відповіді на питання – 1в, 2в, 3б, 4б, 4в, 5б, 5в, 7б, 7в, 8б, 8в, 9б, 9в, 10а.

**Результати підрахунку балів**

22 бали – учень розуміє значення самопрезентації у навчальній дільності, її сутність (високий рівень);

17 балів – учень розуміє значення самопрезентації у навчальній дільності, частково осмислює її сутність, окреслює програму майбутнього самовдосконалення у даному напряму, виявляє бажання відвідувати заняття з формування навичок культури самопрезентації (середній рівень);

5 балів і нижче – учень недостатньо розуміє значення самопрезентації у навчальній дільності, осмислює її сутність, не виявляє бажання відвідувати заняття з формування навичок культури самопрезентації (низький рівень).

**Додаток Е**

**Опитувальник «Стратегії самоподання» (І.П. Шкуратова)**

Методика розрахована на діагностику стратегій самоподання в міжособистісне спілкування. Вона є опитувальником, що складається з 56 питань. Випробуваний має оцінити, наскільки його поведінка відповідає твердженням, користуючись такими градаціями: 2 бали – дуже характерно для мене, 1 бал – характерно; 0 балів – зовсім не характерно. Обробка даних провадиться за допомогою ключа. Бали в зазначені пункти підсумовуються. У результаті кожного випробуваного виходить 7 показників.

Пункти за кожною шкалою розташовані з інтервалом у сім пунктів (наприклад, шкала «прагнення сподобатися» включає пункти 1, 8,15,22, 29, 36, 43 та 50). Вони розташовані у бланку для відповіді таким чином, що можна проводити їх підсумовування за рядком.

Перші п'ять шкал відповідають стилям самопред'явлення, описаним Е. Джонсом і Т. Піттманом. На їхню думку, самопрезентація дозволяє людині використовувати різні джерела влади, розширюючи та підтримуючи вплив у міжособистісних стосунках.

1. Прагнення сподобатися – інграціація. Ця стратегія розрахована на владу чарівності. Основна тактика полягає в тому, щоб догоджати іншим людям, лестити і погоджуватися, пред'являти соціально схвалювані якості. Ціль – здаватися привабливим.

2. Самопросування – демонстрація компетентності, яка надає владу експерта. Основна тактика полягає у доказі своєї переваги та хвастощі. Ціль – здаватися компетентним.

3. Зразклвість – прагнення служити прикладом іншим людям, що дає влада наставника. Основна тактика полягає у демонстрації духовної переваги, поєднується з хвастощами і прагненням обговорювати та засуджувати інших людей. Мета - здаватися морально бездоганним.

4. Залякування – демонстрація сили, що змушує оточуючих підкорятися і дає владу страху. Основна тактика полягає у небезпеці. Ціль - здаватися небезпечним.

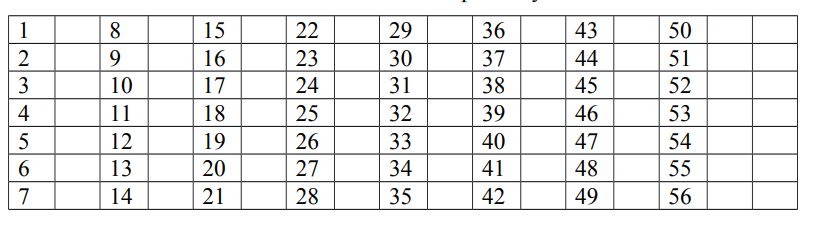
5. Демонстрація слабкості чи благання. Зобов'язує оточуючих надавати допомогу, що дає влада співчуття. Основна тактика – просити про допомогу, благати. Ціль - здаватися слабким. За закордонними даним найбільш поширеними є перші три стратегії самопред'явлення, оскільки вони відповідають соціально-схваленій поведінці.

6. Відстеження враження. Вважається, що люди, що прагнуть справляти певне враження на оточуючих, більше контролюють як власну поведінку, так і реакції у відповідь партнерів. У цьому немає нічого поганого, навіть навпаки, це говорить про більшу соціальну компетентність людини, оскільки завдяки цьому контролю людина діє більш адекватно, ніж та людина, яка не звертає увагу на оточуючих. Надлишковий контроль за виробленим враженням пов'язані з демонстративною поведінкою.

7. Варіативність поведінки людини. Ця характеристика проявляється у здатності пред'являти різні образи у різних ситуаціях міжособистісної взаємодії. Необхідність виглядати і діяти по-різному пов'язана, по-перше, з великою кількістю ролей, які виконує людина, по-друге, з мінливістю ситуацій, у яких протікає її спілкування.

При обробці даних здійснюється підсумовування балів за рядків. Результати записуються в останній стовпець. Виділяють три рівня: високий, середній, низький.

Бланк для відповідей

****

**Інструкція до опитувальника СП**

**Люди по-різному будують свої стосунки з оточуючими.**

**Вам належить оцінити, наскільки Ваша поведінка відповідає наступним твердженням, користуючись такими градаціями: 2 бали – дуже характерно для мене, 1 бал – характерно; 0 балів – зовсім не характерно. Відповіді вносите у відповідні клітини бланка для відповідей.**

**1.** Поводжуся відповідно до очікувань оточуючих.

2. Люблю продемонструвати у розмові свої знання у якійсь галузі.

3. Намагаюся показати, що все роблю ретельно.

4. Намагаюся ніколи не демонструвати своєї слабкості навіть перед більш сильними людьми.

5. Я можу вдатися безпорадним, щоб інші люди допомогли мені виконати мою роботу.

6. Коли я одягаю новий одяг, то чекаю реакцію на нього збоку оточуючих.

7. Я зовсім по-різному поводжуся з ровесниками та людьми старшого покоління.

8. Часто не висловлюю своєї незгоди з кимось із побоювання зіпсувати відносини з цією людиною.

9. Не проґавлю нагоди повідомити про свої знайомства з впливовими людьми.

10. Часто у людей старших за себе намагаюся створити образ зразкового / зразкової.

11. Я намагаюся виглядати сильним і незалежним.

12. Я часто говорю людям, що без їхньої допомоги я не зміг(-ла) би впоратися зі своїми проблемами.

13. Я завжди фіксую, як люди реагують на мою поведінку.

14. Я поводжуся по-різному у спілкуванні з тими, хто мені приємний, і тими, хто мені неприємний.

15. Люблю робити компліменти оточуючим.

16. Намагаюся носити такий одяг, щоб він свідчив про високому достатку моєї родини.

17. У школі мене часто ставили за приклад іншим дітям.

18. Вважаю, що якщо хтось не підкоряється тобі, треба налякати його позбавленням якихось благ зі свого боку.

19. У дитинстві я часто благанням і проханнями досягав своїх цілей.

20. Мене дуже засмучує, коли бачу, що до мене погано розташовані якісь люди.

21. У спілкуванні з чоловіками поводжуся інакше, ніж у спілкуванні з жінками.

22. Допомагаю іншим, навіть якщо не розраховую на відповідь.

23. Підбираю таких друзів, які викликають захоплення оточуючих.

24. Я волію більше розповідати про свої успіхи, ніж про невдачі.

25. Вважаю, що найкращий спосіб покарати кривдника - це висміяти його публічно.

26. Я часто скаржусь на свої невдачі.

27. Коли я говорю про себе, мені дуже важливо простежити, який вплив

моє повідомлення зробило на співрозмовника.

28. Мої однолітки не впізнали б мене, якби побачили мене у сімейній обстановці.

29. Запитую знайомих про їхні справи, щоб виявити свою увагу до них.

30. Слідкую за своїми манерами, щоб не виглядати гірше за інших.

31. У мене репутація високоморальної людини.

32. Мені подобається, якщо мене бояться інші люди.

33. Іноді, щоб позбавитися якогось доручення, я скаржуся на брак своїх можливостей чи здібностей.

34. Мені важко спілкуватися з людьми, у яких на обличчі не відбивається жодних емоцій.

35. З незнайомими людьми я поводжуся зовсім інакше, ніж зі своїми знайомими.

36. Намагаюся не розповідати людям про свої невдачі та неприємності.

37. Люблю продемонструвати свої вміння та здібності.

38. Я часто критикую дії інших людей.

39. Іноді я напускаю на себе зайву строгість.

40. Коли я щось не встигаю зробити вчасно, я часто у виправдання говорю, що був хворий.

41. Коли я відповідаю, завжди стежу за реакцією викладача на мою відповідь.

42. Я люблю часто міняти свій зовнішній вигляд.

43. Намагаюся з усіма бути доброзичливим, незалежно від симпатій.

44. У товаристві друзів активно беру участь у спільній бесіді.

45. Я люблю розповідати про те, як я допоміг комусь.

46. ​​Найкращий спосіб самозахисту – це напад.

47. У товаристві друзів я даю зрозуміти, що не претендую на лідерство.

48. Мені дуже важлива підтримка з боку людини, яка слухає, коли я їй щось розповідаю.

49. Я, якщо захочу, можу змінити свою манеру поведінки до невпізнанності.

50. Вважаю, що лестощі - хороший засіб домогтися чийогось розташування.

51. В аудиторії, якщо викладач ставить питання всім, часто відповідаю першим.

52. Намагаюся поводитись так, щоб мене похвалили.

53. Я поводжуся так, що мені не наважуються сказати про свою неприязнь до мене.

54. Вважаю, що найкращий спосіб досягти розташування старших – прикинутися безпорадним (-ий).

55. Коли я входжу до кімнати, де зібралися мої друзі чи знайомі, я намагаюся помітити, як кожен із них відреагував на мою появу.

56. Мій вигляд дуже залежить від мого настрою.

**Додаток Є**

**Шкала виміру тактик самопрезентації (автор С.Лі, Б. Куіглі)**

Інструкції. Нижче наводяться твердження, пов'язані з тим, як ви себе сприймаєте. Будь ласка, уважно прочитайте інструкцію та постарайтеся дати якомога точніші та щиріші відповіді на все затвердження. Немає вірних і невірних відповідей. Відповідаючи на питання, будь ласка, обведіть на наведеній шкалі ту цифру, яка більшою мірою відповідає вашій поведінці, користуючись шкалою: Дуже рідко 123456789 Дуже часто

1. Я веду себе так, що інші бояться мене 123456789
2. Я використовую свою силу для того, щоб впливати на людей, коли мені це потрібно 123456789
3. Якщо я ображаю когось, я вибачаюсь і обіцяю більше цього не робити 123456789
4. Я даю пояснення до того, як роблю те, що може не сподобатися оточуючим 123456789

5. Я виправдовую свої вчинки, щоб зменшити негативні реакції з боку оточуючих 123456789

6. Я розповідаю людям про свій успіх у тих справах, які інші знаходять важкими 123456789

7. Я використовую свої слабкості, щоб досягти прихильності від навколишніх 123456789

8. Я прошу інших допомогти мені 123456789

9. Я висловлюю ту саму думку, що й інші, щоб вони добре ставилися до мене 123456789

10.Коли мені здається, що зазнаю невдачі, я завчасно виправдовуюсь 123456789

11. Я використовую лестощі, щоб прихилити до себе оточуючих 123456789

12. Я захворюю під вантажем відповідальності «робити все добре» 123456789

13. Я перепрошую, якщо зробив щось не так 123456789

14. Я наводжу інших на думку про те, що не можу щось зробити, для того, щоб отримати допомогу 123456789

15. Я намагаюся служити взірцем того, як має поводитися людина 123456789

16. Після поганого вчинку я намагаюся, щоб оточуючі зрозуміли, що якщо б вони були на моєму місці, їм довелося б вчинити так само 123456789

17. Я намагаюся заручитися підтримкою оточуючих перед тим, як робити щось, що може бути сприйнято негативно 123456789

18. Я намагаюся загладити будь-яку образу, яку я завдав іншим 123456789

19. Розповідаючи іншим про ті речі, власником яких я є, я також згадую їх вартість 123456789

20. Я звертаю увагу на некоректні положення, заяви опозиції 123456789

21. Я намагаюся викликати бажання наслідувати мене, будучи для оточуючих позитивним прикладом 123456789

22. Коли я розповідаю комусь про минулі події, я претендую на більший внесок у виконанні добрих справ, ніж це було насправді 123456789

23. Я розповідаю людям про свої переваги 123456789

24. Я намагаюся бути прикладом для наслідування 123456789

25. Я заздалегідь вибачаюсь за дії, які можуть не сподобатися іншим 123456789

26. Я намагаюся переконати інших поводитися так само позитивно, як я 123456789

27. Я пригнічую інших для того, щоб самому виглядати краще 123456789

28. Я роблю послуги для людей, щоб привернути їх до себе 123456789

29. Я визнаю відповідальність за поганий вчинок, коли моя вина є очевидною 123456789

30. Я перебільшую значущість моїх досягнень 123456789

31. Я нерішучий і сподіваюся, що інші візьмуть на себе відповідальність за загальну справу 123456789

32. Я погрожую іншим, коли вважаю, що це допоможе мені отримати від них те, що я хочу 123456789

33. Я висловлюю думки, які сподобаються оточуючим 123456789

34. Я критично висловлююся про непопулярні групи 123456784

35. Я намагаюся переконати інших у тому, що не відповідаю за невдачу123456784

36. Коли справи не ладнаються, я пояснюю, що в цьому немає моєї провини 123456789

37. Я поводжуся відповідно до уявлення про те, як іншим потрібно поводитися 123456789

38. Я розповідаю іншим про свої позитивні якості 123456789

39. Коли мені дорікають чимось, я вибачаюсь 123456789

40. Я звертаю увагу на добрі справи, які роблю, тому що їх можуть не помітити інші люди 123456789

41. Я виправляю людей, які недооцінюють цінність подарованих мною подарунків 123456789

42. Слабке здоров'я - причина моїх посередніх оцінок у школі 123456789

43. Я допомагаю іншим, знаючи, що вони допоможуть мені 123456789

44. Я вигадую різні причини для того, щоб виправдати таку поведінку, яка може не сподобатися оточуючим 123456789

45. Коли моя поведінка здається оточуючим неправильною, я наводжу вагомі причини для її виправдання 123456789

46. Коли я виконую роботу з кимось, я намагаюся, щоб мій внесок здавався більш значним (ніж це є насправді) 123456789

47. Я перебільшую негативні якості тих людей, які конкурують зі мною 123456789

48. Я вигадую вибачення за погану поведінку 123456789

49. Я вигадую причини виправдання за можливу невдачу 123456789

50. Я висловлюю каяття, коли роблю щось неправильно 123456789

51. Я залякую інших 123456789

52. Коли я потребую чогось, я намагаюся добре виглядати 123456789

53. Я недостатньо добре готуюсь до іспитів, тому що занадто залучений до громадської роботи 123456789

54. Я говорю іншим, що вони сильніші і компетентніші за мене, для того щоб вони зробили щось для мене 123456789

55. Я претендую на довіру при виконанні справ, яких я раніше не робив 123456789

56. Я негативно висловлююся з приводу людей, що належать до конкуруючих груп 123456789

57. Я перешкоджаю власному успіху 123456789

58. Тривога заважає мені 123456789

59. Я роблю так, щоб викликати страх у інших, з метою спонукати їх робити те, що мені потрібно 123456789

60. Коли я успішно впораюся із завданням, я наголошую на його значущості 123456789

61. Я висуваю вагомі обґрунтування своєї поведінки, незалежно від того, наскільки поганою вона може здатися оточуючим 123456789

62. Щоб уникнути докорів, я прагну запевнити оточуючих у тому, що не збирався завдати їм якоїсь шкоди 123456789

63. Я говорю людям компліменти, щоб привернути їх до себе 123456789

64. Зробивши поганий вчинок, я намагаюся пояснити оточуючим, що вони на моєму місці зробили б те саме 123456789

**Ключ**

Підрахунок балів провадиться за дев'ятибальною шкалою (від 1 – «рідко проявляється у поведінці» до 9 – «дуже часто проявляється у поведінці»).

Усі питання розподіляються на дванадцять груп тактик самопрезентації: з 1 до 5 – тактики захисного типу, з 6 до 12 – тактики асертивного типу самопрезентації.

Кожна тактика самопрезентації включає певні номери і кількість питань (тактика 6 – «бажання сподобатися» вкл. 8 питань, інші – по 5).

1. Виправдання із запереченням відповідальності – 35, 36, 39, 48, 62.

2. Виправдання із прийняттям відповідальності – 05, 44, 45, 61, 64.

3. Зречення - 04, 10, 17, 25, 49.

4. Перешкоджання самому собі – 12, 42, 53, 57, 58.

5. Вибачення – 03, 13, 18, 29, 50.

6. Бажання/сподобатися – 09, 11, 28, 33, 38,43, 52, 63.

7. Залякування – 01, 02, 32, 51, 59.

8. Прохання/благання – 07, 08, 14, 41, 54.

9. Приписування собі здобутків – 22, 23, 40, 46, 55.

10. Перебільшення своїх досягнень – 06, 19, 30, 41, 60.

11. Негативна оцінка інших - 20, 27, 34, 47, 56.

12. Приклад для наслідування – 15, 21, 24, 26, 37.

Стратегії самопрезентації:

I. Відхилення.

№ 1 - "Виправдання із запереченням відповідальності";

№ 3 - "Зречення";

№ 4 – "Перешкода самому собі".

ІІ. Атрактивна поведінка.

№ 6 - "Бажання сподобатися";

№ 5 – "Вибачення";

№ 12 - "Приклад для наслідування".

ІІІ. Самопіднесення.

№ 9 - "Повідомлення про свої досягнення";

№ 10 – "Перебільшення своїх досягнень";

№ 2 – "Виправдання з прийняттям відповідальності".

IV. Самоприниження.

№ 8 – "Прохання/благання".

V. Силовий вплив.

№ 7 - "Залякування";

№ 11 – "Негативна оцінка інших".

0% – 40% відповідей - низький тестовий показник;

41% – 60% середній тестовий показник;

61% –100 % підвищений тестовий показник;

Аркуш відповідей (ШТС)

Прізвище. Ім'я. По-батькові. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Рік народження \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Час проведення\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дуже рідко-1 2 3 4 5 6 7 8 9-Дуже часто

1 1 2 3 4 5 6 7 8 9

2 1 2 3 4 5 6 7 8 9

3 1 2 3 4 5 6 7 8 9

4 1 2 3 4 5 6 7 8 9

5 1 2 3 4 5 6 7 8 9

6 1 2 3 4 5 6 7 8 9

7 1 2 3 4 5 6 7 8 9

8 1 2 3 4 5 6 7 8 9

9 1 2 3 4 5 6 7 8 9

10 1 2 3 4 5 6 7 8 9

11 1 2 3 4 5 6 7 8 9

12 1 2 3 4 5 6 7 8 9

13 1 2 3 4 5 6 7 8 9

14 1 2 3 4 5 6 7 8 9

15 1 2 3 4 5 6 7 8 9

16 1 2 3 4 5 6 7 8 9

17 1 2 3 4 5 6 7 8 9

18 1 2 3 4 5 6 7 8 9

19 1 2 3 4 5 6 7 8 9

20 1 2 3 4 5 6 7 8 9

21 1 2 3 4 5 6 7 8 9

22 1 2 3 4 5 6 7 8 9

23 1 2 3 4 5 6 7 8 9

24 1 2 3 4 5 6 7 8 9

25 1 2 3 4 5 6 7 8 9

26 1 2 3 4 5 6 7 8 9

27 1 2 3 4 5 6 7 8 9

28 1 2 3 4 5 6 7 8 9

29 1 2 3 4 5 6 7 8 9

30 1 2 3 4 5 6 7 8 9

31 1 2 3 4 5 6 7 8 9

32 1 2 3 4 5 6 7 8 9

33 1 2 3 4 5 6 7 8 9

34 1 2 3 4 5 6 7 8 9

35 1 2 3 4 5 6 7 8 9

36 1 2 3 4 5 6 7 8 9

37 1 2 3 4 5 6 7 8 9

38 1 2 3 4 5 6 7 8 9

39 1 2 3 4 5 6 7 8 9

40 1 2 3 4 5 6 7 8 9

41 1 2 3 4 5 6 7 8 9

42 1 2 3 4 5 6 7 8 9

43 1 2 3 4 5 6 7 8 9

44 1 2 3 4 5 6 7 8 9

45 1 2 3 4 5 6 7 8 9

46 1 2 3 4 5 6 7 8 9

47 1 2 3 4 5 6 7 8 9

48 1 2 3 4 5 6 7 8 9

49 1 2 3 4 5 6 7 8 9

50 1 2 3 4 5 6 7 8 9

51 1 2 3 4 5 6 7 8 9

52 1 2 3 4 5 6 7 8 9

53 1 2 3 4 5 6 7 8 9

54 1 2 3 4 5 6 7 8 9

55 1 2 3 4 5 6 7 8 9

56 1 2 3 4 5 6 7 8 9

57 1 2 3 4 5 6 7 8 9

58 1 2 3 4 5 6 7 8 9

59 1 2 3 4 5 6 7 8 9

60 1 2 3 4 5 6 7 8 9

61 1 2 3 4 5 6 7 8 9

62 1 2 3 4 5 6 7 8 9

63 1 2 3 4 5 6 7 8 9

64 1 2 3 4 5 6 7 8 9

**Додаток Ж**

**Систематичне календарне планування заходів, спрямованих на формування культури самопрезентації учнів початкових 4 класів за підручником М.Чумарної (варіативний блок)**

**При складанні комплексу вправ використовувалися матеріали театральних педагогів (К.С. Станіславський, М.А. Чехов, С.В. Гіппіус). До комплексу включено вправи із програм тренінгів В.А. Грачової , М. Кіпніс, А.І. Копитіна, А.Б. Нікітіна, К.О.Бреннер.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Місяць** | **Тема** | **Мета** | **Уміння** | **Опис діяльності учнів** |
| Березень | **Акровірш «Література». Улюблені письменники.**  **Проблемний діалог «Навіщо кожному потрібно вміти презентувати себе?»**  **Інформування вчителя «Що таке самопрезентація?»** **Вправа «Акровірш про себе».** **Робота у парах. Ситуаційне завдання 1.** **Вправа «Прохання»** | Ознайомлення з поняттями «самопрезентація», «культура самопрезентації», її значенням в житті кожного, | Розрізняти поняття «самопрезентація», культура самопрезентації, формування вмінь вільно висловлюватись, презентувати результати своєї діяльності; формування умінь встановлення контакту,  створення першого сприятливого враження, умінь створення атмосфери відкритості. | Обговорення питань щодо проблеми підготовки до виступів, презставлення результатів діяльності;  секретів успішного виступу та правил підготовки до виступу: планування виступу, здатність до саморегуляції, спостереждення за голосом та мовленням.  Участь учнів у проблемному діалозі «Навіщо кожному потрібно вміти презентувати себе?», висловлювання різних думок з приводу питання.  **Інформування вчителя «Що таке самопрезентація?»**  Самопрезентація – інструмент, використовуючи який кожна людина зможе досягти значних успіхів. Освоєння навичок самопрезентації – це шлях саморозвитку. Удосконалюючи свій стиль спілкування, встановлення контакту, що виявляється у поставі, міміці та жестах, манері говорити, людина створить свій унікальний імідж. А він дозволить кожному домагатися поставленої мети легко і граючи.  Проте процес засвоєння навичок вимагатиме особистого внеску. Це робота на зовнішньому та внутрішньому рівні, спрямована на усвідомлення своїх зон зростання та ресурсів, що сприяють майбутній успішності. Найголовніше – віра у себе та свої здібності. Тоді відкривається шлях до власних змін!  **Вправа «Прохання»**  Мета: розвиток вміння справити перше сприятливе враження  Завдання:  - розвинути навички ефективного спілкування;  - розвинути навички ввічливих форм прохання, відмови;  - планувати мовну поведінку задля досягнення поставленої мети.  Ведучий нагадує, що дуже багато залежить від того, як саме попросити людину про якусь послугу, яким тоном, у якій обстановці, з яким настроєм.  Для прохання вам необхідно вибрати собі партнера та попросити його про дещо (наприклад, попросити у нього на час ручку, мобільний телефон, погуляти з вашим собакою). Але пам'ятайте: все залежатиме від тієї форми, в якій ви викладете своє прохання. Адже співрозмовники завжди цінують тактовність, дипломатичність, а також не забувайте про оригінальність та винахідливість. Оскільки важко відмовити у проханні, якщо вона походить від друга, можна створити дружню прихильність до себе у зовсім незнайомої людини. Якщо ваше прохання почнеться з компліменту, згадки заслуг того, до кого ви звертаєтесь, його авторитету, ваші шанси підвищуються, оскільки сам факт звернення начебто підкреслить авторитет того, до кого ви звернулися.  Після роботи в парах - групове обговорення найкращого варіанта прохання.  **Вправа «Акровірш про себе».**  Представлення себе у вигляді акровірша однокласникам.  **Робота у парах. Ситуаційне завдання 1.** Протягом 5 хв. підготуйте виступ на тему “Письменники різні” та виступіть з ним перед товаришем у парі. Проаналізуйте, наскільки вдалим був виступ, запитайте, чи виправдав він сподівання однокласника. Чи були у вашому виступі можливі помилки, які дратували товариша, структурованість виступу. Визначте, чи досягнута мета виступу, чи є виступ ефективним. Сформулюйте рекомендації щодо оптимізування підготовки виступу та його здійснення. |
| Березень | **Робота з дитячою книгою. Мій улюблений казковий герой.**  **Проблемний діалог «Чи потрібно вміти гарно себе подати?»;**  **Виконання вправи «Я у вигляді асоціацій».** **Інтерактивна вправа 1. “Ми схожі”.**  **Презентування електронних читацьких щоденників учнями, конкурс на кращий щоденник**  **Інтерактивна вправа «Карусель»** | Ознайомлення з поняттям «образ» власний та «образ героя», самоподача як феномен, знайомство учнів із навичками самопрезентації,  розвиток пізнавальних здібностей, здібностей до аналізу, синтезу; збагачення словникового запасу;  знайомство з основними поняттями уроку - "самопрезентація", Формування умінь та навичок встановлення контактів;  Навчити навичок самопрезентації;  Розвиток навичок аргументації, невербальних методів спілкування. | Здатність досягнення запланованих результатів самопрезентаційної діяльності, пов'язаної з її цілепокладанням, моделюванням стратегій та тактик, конструюванням змісту, вибором та реалізацією коштів та способів тощо;  Здатність до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації;  здатність до новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації. | Обговорення питань щодо проблеми сутності участь у проблемному діалозі «Чи потрібно вміти гарно себе подати?»; висловлювання різних думок щодо проблеми самопоподачі.  **Інформування вчителя**  При спілкуванні з людьми ми бачимо лише те, що хотів би нам показати людина. А тепер давайте пофантазуємо і уявімо, що у вас є спеціальні окуляри і ми можемо подивитися не лише зовнішню поведінку людини, а й її внутрішній стан. Для цього я пропоную подивитися невеликий мультфільм (перегляд мультфільму «Самопрезентація» https://www.youtube.com/watch?v=NfcMXVeWZTo).  - Як ви вважаєте, про що піде сьогодні мова на уроці? (Прослуховування варіантів відповідей учнів). Звичайно, мова йтиме про самопрезентацію. Самопрезентація відбувається незалежно від наших бажань. У будь-якому випадку ми справляємо якесь враження на оточуючих. Але цим враженням можна керувати свідомо.  Важливість самопрезентації розуміли ще наші предки. Згадаймо прислів'я і приказки на цю тему («Зустрічають по одягу, а проводжають по розуму», «По одягу простягай ніжки» і т.д.)  Як ви вважаєте, чи певною мірою залежатиме успішність самопрезентації від людини? Чому?  Самопрезентація – надзвичайно цікавий психологічний феномен, стара як світ і завжди актуальна. Кожна культура зберігає традиції того, як слід поводитися і як навчитися поводитися, будь-який соціум стурбований проблемою, як справити потрібне враження. Навички самопрезентації стали невід'ємною частиною таких професій, як керівник, учитель, актор, секретар, численні різновиди менеджерів, продавців та агентів. З'явилася професія, завдання якої – навчання корисним умінням поведінки, насамперед саме навичкам самопрезентації, так званий бізнес-тренер. Виникли консультаційні компанії, що надають широкий спектр послуг з навчання персоналу всіх рівнів – від найнижчого до найвищого.  Проте самопрезентація мало вивчена, особливо у нашій країні. Основна частина практичних та теоретичних розробок належить зарубіжним ученим. Отже, самопрезентація (чи управління враженням) - це численні стратегії та техніки, які застосовує індивід при створенні та контролі свого зовнішнього іміджу та враження про себе, які він демонструє оточуючим. Для людини є характерним демонструвати різні соціальні особи різним партнерам, щоб уявити себе найвигіднішим чином і справити найкраще враження, та був сформувати власне уявлення себе, рефлексуючи думку і поведінку оточуючих. Вчені вважають, що у основі самопрезентації лежить прагнення розширити і підтримати вплив у міжособистісних відносинах, тобто. прагнення влади. Вони виділяють п'ять стратегій самопрезентації, кожна з яких спрямована на здобуття певного виду влади.  Намагатися сподобатися. Така стратегія зобов'язує оточуючих бути люб'язними, доброзичливими до суб'єкта, таким чином досягається влада чарівності.  Самореклама, чи самопросування людиною своєї компетентності дає владу експерта.  Залякування – демонстрація сили зобов'язує оточуючих підкоритися, таким чином досягається влада страху.  Пояснення прикладом - демонстрація духовної переваги, що досягається влада наставника.  Благання – демонстрація слабкості, дає владу співчуття.  Стратегії нав'язують оточуючим певний спосіб поведінки стосовно суб'єкта. Але найголовніше в ефективній самопрезентації - домогтися того, щоб у об'єкта самопрезентації на момент розставання з суб'єктом виникло відчуття, що без подальшої співпраці ніяк не обійтися, виникла залежність. Щоб володіти ситуацією спілкування повною мірою суб'єкт має володіти широким спектром знань, умінь та навичок.  **Важливі моменти самопрезентації:**  Елегантна хода, правильна постава, витончені жести не просто доставляють естетичну насолоду, а й викликають почуття довіри та симпатії. Дуже рідко людина має граціозність від природи. Найчастіше ці якості набуваються ціною чималих зусиль. Звісно, ​​велику допомогу у вдосконаленні рухів можуть надати заняття спортом, танцями. Але багато залежить і від внутрішнього стану людини: за поставою та ходою завжди можна зрозуміти настрій людини. Психологи вважають, що між внутрішнім станом людини та її зовнішніми проявами існує двосторонній зв'язок. Тіло сигналізує про емоційний стан людини. Але й тілесні прояви можуть виражати емоції. Поліпшити настрій можна, згадавши які відчуття ви відчували в момент радості, емоційного підйому.  Все сказане стосується і міміки. За допомогою міміки можна лише висловлювати свої почуття, а й управляти ними. На обличчі, пластичному та рухливому в молодості, з роками з'являються сліди характерних емоцій – так звані мімічні зморшки. Лоб гнівливої ​​людини прорізає вертикальна складка, рот похмурої стає схожим на висячий замок, і тільки обличчя веселої, доброї людини з роками не втрачає своєї привабливості.  Французький вчений Дюшен ще в XIX столітті дійшов висновку, що в появі посмішки можуть брати участь дві групи лицьових м'язів: великий вилиць, що піднімає губи, і кругові м'язи ока, що підтягують шкіру до очей. Якщо задіяні обидві групи м'язів, то радість людини непідробна, а посмішка — щира. Її так і називають – «усмішка Дюшена». Якщо посмішка штучна, то кругові м'язи очей не працюють: людина посміхається одним ротом. Таку посмішку називають соціальною, або маскувальною.  Більшість ділових людей вважають за необхідне починати спілкування з посмішки. Однак нерідко маскувальна посмішка викликає зворотний ефект.  У кожного народу посмішка несе різне інформаційне навантаження. Якщо для американця постійна посмішка звична, а гучний сміх допустимий, оскільки «працює» на створення іміджу здорової та успішної людини, то в нашій традиції постійна посмішка на обличчі співрозмовника, тим більше сміх без причини – «ознака дурня».  Також специфічна і дистанція спілкування, яку необхідно дотримуватись для успішної взаємодії. Її діапазон - від 30 см у південних народів до 80 см у північних. Порушення дистанції може розглядатися як вторгнення в особистий простір, ускладнюючи переговори, а збільшення дистанції як прояв зарозумілості.  Питання для обговорення:   * Як сформувати навички самопрезентації ?   **Вправа «Я у вигляді асоціацій».** Учні намагаються у вигляді асоціацій представити свої внутрішні переваги. Наприклад, я – сонце, бо люблю тепло, умію його дарувати іншим.  **Інтерактивна вправа 1. “Ми схожі”.**  Інструкція: серед присутніх учасників групи знайдіть людину, яка, на вашу думку, чимось схожа (зовнішньо або рисами характеру, звичками, уміннями тощо), на героя прочитаного твору, скажіть про це вголос і передайте цій людині іграшку. І так далі.  **Обговорення: якими рисами схожі учасники групи на героїв твору? Чи легко знайти у людині щось схоже з тим, що є у героя? Які позитивні чи негативні риси ви знайшли у учнів, схожих на героїв твору?**  **Презентування електронних читацьких щоденників учнями, конкурс на кращий щоденників.**  **Інтерактивна вправа «Карусель»**  Школярі розставляють стільці у два кола. Учні, що сидять у внутрішньому колі, розташовані спиною до центру, а ті, що сидять у зовнішньому колі, - обличчям до центру, таким чином учні сидять один навпроти одного. Внутрішнє коло нерухоме, зовнішнє - рухоме: за сигналом ведучого всі його учасники пересуваються на один стілецьправоруч і опиняються перед новим партнером. Мета - пройти все коло, виконуючи поставлені завдання. Може бути декілька варіантів такої діяльності. Школярі обмінюючись місцями, у цікавій формі розповідають про свого улюбленого героя, висвловлюють припущення про свою схожість на нього. |
| Березень | **Урок читання з теми «Жила колись на світі Леся…**  **Леся Храплива «Колись весною на Волині».**  **Створення презентації «За що я люблю Лесю Українку?» (робота у групах),**  **Вправа «Казкова самопрезентація»** **Вправа «Особистий простір».** | Подальше знайомство з самопрезентацією та тактиками самопрезентації | Формування  уміння вільно висловлювати власні судження; Здатність досягнення запланованих результатів самопрезентаційної діяльності, пов'язаної з її цілепокладанням, моделюванням стратегій та тактик, конструюванням змісту, вибором та реалізацією коштів та способів тощо;  Здатність до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації;  здатність до новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації. | **Створення презентації «За що я люблю Лесю Українку?» та презентуаання результатів роботи у групах.**  **Вправа «Особистий простір».**  Робота у парах. Двоє людей виходять до дошки та стають обличчям одна до одної на відстані 3–4 метри. Потім один починає повільно наближатися до іншого. Той, хто стоїть нерухомо, повинен сказати «стоп», коли відчує, що інший вторгається в його особистий простір. Вчені встановили: що агресивніша людина, то більше вписувалося її особистий простір.  **Інформування «Самопрезентація та мовлення»**  "Друга шкіра" - так модельєри називають одяг. До одягу ділової людини висуваються досить жорсткі вимоги. Сукні, светри, трикотажні кофти - все це чудово вдома або на прогулянці, але для ділового одягу неприйнятно. Крій та колір костюма вибирають з урахуванням фігури, комплекції, кольору волосся, віку, роду занять. Для ділового костюма найбільш відповідними кольорами є відтінки темно-синього, темно-зеленого, сірого, бордо. Блузку або сорочку підбирають у тон костюму або за контрастом. Ювелірні прикраси та біжутерію прийнято носити після 19 години. Вони будуть дуже гарні з вечірньою сукнею, а у діловому одязі недоречні. Виняток - обручка.  Черевики та сумка неодмінно повинні поєднуватись один з одним і з костюмом. Ділова жінка не повинна одягати черевики на босу ногу. У діловому одязі неприпустимі тканини, що просвічують, глибокі вирізи і короткі рукави. Довжина спідниці підбирається індивідуально з урахуванням пропорцій фігури, проте вона не повинна бути занадто довгою, ні занадто короткою. Діловий стиль диктує вимоги і до верхнього одягу: довге пальто доречніше куртки.  Все сказане не стосується одягу представників «вільних» професій: художників, музикантів, письменників, артистів, спортсменів. І взагалі, головне — одягатися відповідно до місця, часу, віку та статусу. Нерідко людині відмовляють у прийомі працювати лише через те, що у неї зухвало дорогий костюм чи годинник. А вона узяла їх на прокат.  Один індійський астроном вирушив на міжнародну конференцію. Вчений зробив доповідь про своє відкриття та був здивований недовірою колег. Через три роки астроном прочитав з великим успіхом ту саму доповідь перед тією ж аудиторією. Вся різниця була в тому, що вперше індус виступав у своєму національному одязі, а вдруге — у фраку.  Бездоганний зовнішній вигляд – це лише половина успіху. Деякі відомі люди справляють гарне враження лише доти, доки не розкриють рота. Йдеться про людину — це візитна картка, яка завжди з собою.  Грамотна мова — один із компонентів професійної компетенції керівників усіх рівнів, політиків, викладачів, юристів, працівників радіо та телебачення, менеджерів, дипломатів, що визначає їхню конкурентоспроможність на ринку праці. Для спілкування загалом, зокрема й у діловому спілкуванні, важливо дотримання норм літературної мови. Незнання та нерозуміння мовних норм ділової мови може негативно позначитися на просуванні кар’єрними сходами. Тому так високо цінуються фахівці, здатні грамотно і точно висловлювати свої думки в усному та письмовому мовленні.  **Вправа «Казкова самопрезентація»**  Учні об'єднуються у групи по 4 особи. Кожній групі видається аркуш із персонажем. Учні повинні влаштувати самопрезентацію від імені цього персонажа, обравши у своїй посаду, на яку персонаж претендує. Час підготовки – 5 хвилин. Інші учасники з ходу самопрезентації повинні вгадати, що це за персонаж (Попелюшка, Буратіно, Шрек, Червона Шапочка, Незнайка, Кіт у чоботях, Айболить, Баба Яга).  Запитання для обговорення після завершення: Чи легко було обирати посади та служби для персонажів? Чи легко їх представляти? |
| Березень | **Урок читання з теми «Хотіла б я піснею стати» Л.Українки»**  **Інформування вчителя «Принципи самопрезентації»**  **Створення та самопрезентація «Моя мрія»**  **Вправа«Сонечко».** **Релаксаційна вправа Етюд «Сонечко».** **Вправа «Ми схожі».** | Подальше знайомство з самопрезентацією та тактиками самопрезентації, її принципами, секретами успішної самоподачі | Здатність досягнення запланованих результатів самопрезентаційної діяльності, пов'язаної з її цілепокладанням, моделюванням стратегій та тактик, конструюванням змісту, вибором та реалізацією коштів та способів тощо;  Здатність до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації;  здатність до новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації. | **Інформування вчителя «Принципи самопрезентації»**  Принципи самопрезентації:  1. Ваш зовнішній вигляд – це візитна картка.  Пам'ятайте, що перше враження залежить від того, як ви виглядаєте. Зустрічають, як відомо, по одягу, за виглядом.  Одяг, взуття, аксесуари, макіяж повинні відповідати місцю та часу: декольтована сукня не замінює діловий костюм, а джинси недоречні на урочистому заході.  Якщо ви хочете, наприклад, продемонструвати свою спроможність, то одяг, взуття, аксесуари мають бути недешевими та стильними.  Якщо бажаєте акцентувати свою незалежність, нехтування умовностями – можна з'явитися у шортах та шльопанцях. Але подумайте перед тим, що така манера одягатися може бути сприйнята оточуючими як нехтування не нормами, а ними самими.  Тому створюючи свій образ, ви повинні враховувати не лише свій смак, а й те, як ви будете сприйняті партнерами зі спілкування.  2. Мова тіла – невербальний засіб спілкування.  Це те, що ми говоримо без слів: пози, жести, міміка, які мало хто може контролювати. Можна говорити людині компліменти, але «кислий» вираз обличчя розкриє вашу нещирість.  Так само буде сприйнята ваша фраза «Мені це дуже цікаво», якщо ви клацаєте авторучкою, постукуєте ногою, машинально щось малюєте на папері. Ці дії свідчать, що співрозмовнику нудно.  Якщо людина покашлює, брязкає ключами, йорзається на стільці – вона нервує. Так звана закрита поза (нога на ногу, руки схрещені на грудях) говорить про те, що людина захищається, не сприймає вашої інформації.  3. Мова  Гучність голосу, темп, манера мови, інтонація – це те, що впадає у вічі у перші хвилини розмови.  Якщо хочете, щоб вас почули – не тараторьте. У моменти, коли треба бути переконливішим, прискорте темп промови.  Нерішучу людину можна впіхнати з її невиразних, невпевнених висловлювань. Знижують враження також фрази на кшталт «Я не вмію гарно говорити», «Я – людина нова».  4. Сприятливий емоційний настрій  Добрий настрій, почуття такту, співпереживання – необхідні складові успішного спілкування.  Ефект емоційного зараження – один із найпотужніших інструментів спілкування. Ти серйозний – до тебе ставляться серйозно; ти щиро посміхаєшся - викликаєш реакцію у відповідь; ти юлиш, схвильований – виникають сумніви у твоїй щирості та особистісних якостях.  5. Щирість  Можна вигадати собі імідж, але дуже важко йому відповідати. Ви ж не актор на театральній сцені. Тож залишайтеся самим собою.  Будуйте самоподання на правдивих фактах. Тільки навчитеся правильно розставляти акценти: на щось звернути більшу увагу, піднести емоційно, про щось не сказати взагалі, подати події у потрібній для конкретного випадку послідовності.  Ці знання допоможуть вам краще розуміти оточуючих, підвищити свою особисту ефективність, бути успішнішим. Вдосконалюйтесь, і результати змін в образі вас потішать.  **Створення та самопрезентація «Моя мрія». Кожен учень повинен представити з урахуванням вірша «Хотіла б я піснею стати» свою мрію та цікаво її подати.**  **Релаксаційна вправа. Етюд «Сонечко».**  Хід вправи. Звучить легка музика. Заплющіть очі . Зараз ми всі станемо сонечками і зігріємо один одного. Я – маленьке сонечко. Я прокидаюсь,вмиваюсь. Я розчісую свої промені і піднімаюсь повільно і урочисто. Я – велика куля. В мені багато тепла і світла. Я – велике сонце. Я дарую своє тепло всім: небу, хмаринкам, річкам, полям, людям. Я видихаю тепло. Я перетворююся на маленький сонячний промінь. Я лечу до землі і пірнаю в м’яку зелень листя. Я купаюсь в хвилях моря, я граюся в білій піні. Повертаємося до нашої кімнати. Відкриваємо очі.  Запитання для обговорення:  - Які почуття ви пережили?  Завдання: Намалюйте картину побаченого вами.  **Вправа «Сонечко».**  Хід вправи. Діти малюють сонечко. Зображують своє обличчя в образі сонця. Малюють промінчики, ту кількість промінчиків, скільки можуть назвати своїх позитивних рис характеру.  Обговорення.Діти демонструють свої малюнки і називають свої позитивні риси характеру.  **Вправа «Ми схожі».** Учні шукають у парах риси характеру у себе та у ліричної героїні вірша Л.Українки та мають це обгрунтувати. |
| Березень | **Урок читанн з теми «Леся Українка «Конвалія» (уривок)».** **Робота у групах змінного складу. Ситуаційне завдання 2.**  **Робота у групах. Створення пам’ятки «Правила успішної самопрезентації» Вправа "Мій настрій зараз".** **Вправа "Знайомство - Інтерв'ю".** **Міні виступи учнів**  **«Про самопрезентацію та її місце в житті»** | дізнаємося, як правильно розповісти про себе та зробити перше  враження; сформувати уявлення, чому образ не  завжди має бути однаковим; подальше знайомство з самопрезентацією та тактиками самопрезентації | Формування умінь культури самопрезентації: вміння уявляти себе  «правильно» та цікаво, навчитися легко знаходити спільну мову з людьми та впевнено  відчувати себе у новому колективі.  Уміння ставати «своїми» у новій компанії;  Умінь обирати свій образ; Здатність досягнення запланованих результатів самопрезентаційної діяльності, пов'язаної з її цілепокладанням, моделюванням стратегій та тактик, конструюванням змісту, вибором та реалізацією коштів та способів тощо;  Здатність до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації;  здатність до новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації. | **Робота у групах змінного складу. Ситуаційне завдання 2. Протягом 15 хв підготуйте виступ на тему “Успіх Лесі Українки”** та виступіть з ним перед групою. Проаналізуйте можливі помилки, які дратували аудиторію, структурованість виступу. Визначте, чи досягнута мета виступу, чи є виступ ефективним. Сформулюйте рекомендації щодо оптимізування підготовки виступу та його здійснення.  **Робота у групах. Створення пам’ятки «Правила успішної самопрезентації»**  **Вправа «Мій настрій зараз».** Настрій на діяльність самоспостереження. Необхідний матеріал: гуаш, пензлі, баночка для води, підстилки, аркуші паперу.  Інструкція: Намалюйте свій настрій - такий, який він є прямо зараз. Можливо, воно буде схожим на погоду, або на пейзаж, або це буде абстрактний малюнок. Домалюйте образ до кінця – щоб він повністю відбивав Ваш стан.  Після того як всі учасники намалювали свій настрій, роботи  вивішуються в аудиторії.  **Вправа «Знайомство - Інтерв'ю».** Організація взаємодії для знайомства. Учасники діляться на пари, повертаються обличчям один до одного другові. За 3 хв, по черзі, вони повинні дізнатися якнайбільше про співрозмовника. Потім розповісти від свого імені про партнера все, що запам'ятав.  Наприкінці вправи кожен висловлюється у ролі, коли йому було комфортніше, і чи правильно його уявили. Після завершення вправи - зворотній зв'язок. Кожен описує **свій** стан, висловлюючи його одним словом.  **Вправа «Очікування учасників».** Актуалізація очікувань учасників тренінгу. Коментарі ведучого: кожен із нас чогось очікує від нової справи. Що ви чекаєте від цього тренінгу? (Кожен учасник записує свої очікування у правій колонці на аркуші). Що Ви готові вкласти у тренінг? (Кожен учасник записує у правій частині аркуша свій внесок у тренінг). Учасники по колу зачитують свої очікування від тренінгу та внесок.  **Міні-виступи учнів**  **«Про самопрезентацію та її місце в житті»**  Мета: інформування про самопрезентацію, підготовка групи до подальшої роботи.  Самопрезентація – інструмент, використовуючи який кожна людина зможе досягти значних успіхів. Самопрезентація іноді розглядається як процес управління образами іншої людини, процес  управління її сприйняттям через привернення уваги, а як і правила ділового спілкування  Самопрезентація – це піднесення себе, це вміння людини подати себе з кращого боку, справити сприятливе враження на оточуючих та зберігати його.  Самопрезентація відбувається незалежно від наших бажань. В будь-якому разі ми справляємо якесь враження на оточуючих, хочемо ми цього чи ні. Але цими враженнями можна керувати свідомо.  Недостатньо, якось увійшовши до кімнати, доброзичливо посміхнутися і подумати, що вам забезпечено імідж чарівної людини.  Чим же має в своєму розпорядженні людина при спілкуванні з людьми, від чого залежить враження, яке вона справляє? ( Обговоріть у парах (правила роботи в парах). Подайте результати обговорення.  Це – погляд, жест, міміка, посмішка, рухи тіла (атрибути невербальної поведінки); інтонація, темп промови (атрибути вербальної поведінки); одяг. Давайте обговоримо компоненти. Заплющіть очі, уявіть: Ви виступаєте, який може бути у вас погляд, жестикуляція, міміка обличчя, рухи тіла, інтонація, мова, одяг. Розплющіть очі - опишіть словесно або зробіть замальовку на аркуші. За допомогою невербальних засобів спілкування - міміки, жестів, рухів тіла - передається від 60 до 80% інформації. За допомогою міміки можна не лише висловлювати свої почуття, а й керувати ними. Більшість ділових людей вважають за необхідне починати спілкування з посмішки.  Самопрезентація є засобом формування образу "Я". Вона, як би,  виходить із соціальних стандартів, які формуються в суспільстві. Це  розмежування реального та ідеального образу, створення моделі поведінки, яка на даний момент відповідає виконуваній ролі, іміджу,  соціально прийнятної моделі.  Можна виділити низку ключових мотивів, що лежать в основі процесу  самопрезентації:   підтримання почуття власної унікальності;   демонстрація своєї приналежності до певного середовища;   затвердження бажаної «Я-концепції» та зміцнення самооцінки;   отримання соціальної, матеріальної вигоди;   підвищення привабливості, отримання схвалення та поваги;   збереження та збільшення влади, впливу.  Більшість дослідників провідним мотивом самопрезентації вважають потребу у отриманні соціального схвалення. Інтерес до теми самопрезентації в основному пов'язаний із зміною ціннісного рівня товариства. Стало затребуване слідувати певному іміджу, щоб бути  успішним. Успішність передбачає лідерство у суспільстві. Щоб бути  Таким, потрібно вміти справити перше враження, вміти завоювати  довіру, вміти показати себе з найкращого боку. Зараз навички самопрезентації затребувані у бізнес-середовищі. Це середовище орієнтоване на вибір найкращих.  Самопрезентація складається з трьох складових:   той, хто самопрезентується;   той, кому самопрезентуються;   те, що самопрезентується.  Ці три складові об'єднують мету, яку хоче досягти суб'єкт самопрезентації. Другий учасник часто сприймається як об'єкт, на якого можна впливати. Додатковим фактором може виступати навколишнє середовище, яке задає правила комунікації.  Освоєння навичок самопрезентації – це шлях саморозвитку. Свій стиль  самопрезентації - це той ключ, який дозволить отримати людське визнання. Удосконалюючи свій стиль спілкування, встановлення контакту, виявляється в поставі, міміці та жестах, манері говорити, людина створює свій унікальний імідж. Він дозволить досягати поставленої мети. |
| Березень | **Урок читання з теми «Шевченкові твори сяють, мов зорі»**  **Вправа** «**Карусель»**  **Вправа «А ось і я»** | Подальше знайомство з самопрезентацією та тактиками самопрезентації | Здатність досягнення запланованих результатів самопрезентаційної діяльності, пов'язаної з її цілепокладанням, моделюванням стратегій та тактик, конструюванням змісту, вибором та реалізацією коштів та способів тощо;  Здатність до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації;  здатність до новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації. | **Вправа «Карусель». Протягом 15 хв. підготуйте виступ на тему “Чим Т.Шевченко дорогий вам особисто ?”** та виступіть з ним перед групою. Проаналізуйте можливі помилки, які дратували аудиторію, структурованість виступу. Визначте, чи досягнута мета виступу, чи є виступ ефективним. Оцініть власний виступ та виступ товариша.  **Вправа «А ось і Я»**  Мета: моделювання деяких елементів співбесіди під час вступу до навчального закладу та, таким чином, підвищення рівня готовності учнів до подібних співбесід.  Хлопці сідають у коло. Кількість учасників – 13 осіб. Ігрова процедура проходить за такими етапами:  1. Учасникам гри пояснюється її загальний зміст – перевірити та, по можливості, підвищити свою готовність до проходження співбесіди під час вступу до навчальних закладів. Сама назва гри як би каже, ось я прийшов, подивіться, чи я підходжу для вашого закладу... За умовою гри передбачається, що підсумки співбесіди є вирішальним фактором вступу на навчання.  2. Кожен учасник на окремому аркуші виписує 5 – 7 найголовніших правил поведінки для вступника та 5-7 головних правил проведення бесіди для члена приймальної комісії, які б дозволили йому не помилитися при виборі претендента. (Доцільність включення до гри ролі керівника (члена Приймальної комісії) пояснюється тим, що претендент, який вступає до навчального закладу, повинен розуміти позицію керівників закладу, а також краще усвідомлювати, чого від них очікують при співбесіді. Все це підвищує шанси претендента справити гарне враження та бути зарахованим). На це виділяється приблизно 5 – 7 хвилин.  3. Усі сідають у коло. Пропонується двом гравцям-добровольцям виконати перше ігрове завдання: протягом 7-10 хвилин розіграти сценку співбесіди. Одразу ж уточнюється, хто гратиме претендента на вакантне місце, хто керівник закладу.  4. Після цього обов'язково слід уточнити, що це за заклад (конкретний ВНЗ, тощо), а також яка саме вакансія пропонується для претендента, тобто про що йтиметься. Бажано, щоб заклад та вакантне місце у ньому були досить престижними, але водночас реалістичними для вступу. Уточнює це гравець, який зображує керівника.  5. Інший гравець – претендент – відразу ж уточнює, якими основними характеристиками та якостями володіють його герої, наприклад, його вік, освіта, стать, життєвий досвід тощо.  6. Під час програвання решта учасників уважно спостерігає за діями керівника та претендента, відзначаючи для себе, наскільки їхні дії відповідають виписаним на їх аркушах правилам поведінки для керівника та претендента.  7. Після першого програвання всім (включаючи головних гравців) дається завдання: за 5-бальною шкалою оцінити успішність дій окремо для претендента та керівника.  8. Перше слово надається головним гравцям. Спочатку вони по черзі називають свої оцінки (і самооцінки), а потім коротко коментують їх, не забувши співвіднести свої оцінки з виписаними раніше правилами поведінки для керівника та претендента. Після цього коротко висловлюються інші учасники. Час завершення першого обговорення 5 – 7 хвилин. За наявності більшого часу можна навіть швидко підрахувати, скільки балів набрали керівник та претендент за оцінками решти гравців.  9. Перед тим, як починається загальна гра, зачитується для загального розвитку основні правила для людини, яка бажає справити гарне враження і для керівника, який не хоче помилитися у своєму виборі. |
| Березень | **Урок читання з теми «Тарас Шевченко «Що воно там, за горою?» (уривок з по вісті «Княгиня»).**  **Вправа «Цікава пригода». Вправа «Придумати слова».**  **Гра «Хто я»** | Подальше знайомство з самопрезентацією та тактиками самопрезентації | Здатність досягнення запланованих результатів самопрезентаційної діяльності, пов'язаної з її цілепокладанням, моделюванням стратегій та тактик, конструюванням змісту, вибором та реалізацією коштів та способів тощо;  Здатність до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації;  здатність до новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації. | **Вправа «Цікава пригода». Учні працюють у парах. Вони одне одному розповідають** цікаву пригоду, що трапилася з ними в дитинстві. Пригоду можна програти.  **Вправа «Придумати слова».**  **Хід вправи. Придумати слова на букву «А»,які означають риси характеру людини.**  **Психолог після вправи зачитує вірш:**  **Акуратна буква «А»**  **До порядку заклика!**  **Треба бути акуратним,**  **Мати ангельський характер…**  **А якщо активним будеш**  **У друзів авторитет здобудеш.**  **Гарні ось такі слова**  **Знаю я на букву «А».**  **Обговорення.**  **- Які слова, що виражають риси характеру ви помітили у вірші? (акуратна, ангельський, активний, авторитет).**  **- Чи всі слова вам зрозумілі?**  **Гра «Хто я»**  За 5 хвилин необхідно скласти 10 слів або речень, які відповіли б на запитання «Хто я?».  Учні читають відповіді.  Наприкінці вправи учням пропонується вибрати 3 найкращі самопрезентації.  Що ви представили, виконуючи вправу «Хто я?»?  Мабуть, ви представили свою самопрезентацію. |
|  | **Робота з дитячою книгою.** **Українська народна казка "Мудра дівчина".**  **Вправа. «Компліменти або позитивні риси».** **Вправа “Герой мультфільму”**  **Розгадування кросворда та створення власного** **Вправа «Ім’я».** | Ознайомити учнів із побутовими казками, їх особливостями; формувати уміння читати в  особах, правильно інтонуючи мову дійових осіб; удосконалювати техніку читання, використовуючи  різні види роботи над текстом. | Здатність досягнення запланованих результатів самопрезентаційної діяльності, пов'язаної з її цілепокладанням, моделюванням стратегій та тактик, конструюванням змісту, вибором та реалізацією коштів та способів тощо;  Здатність до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації;  здатність до новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації. | **Вправа. “Герой мультфільму” (авт.).**  Інструкція: з декількох персонажів мультфільмів, казок, літературних творів, кінофільмів оберіть двох. Одного, на якого ви вважаєте себе схожими у цей період життя, другого − на якого хотіли б бути схожими.  Обговорення: опишіть обраних вами персонажів та образ, який сформувався у їх поєднанні. Наскільки конфліктним є поєднання? Що необхідно відкоригувати у новому образі для його більшої реалістичності?  . **Розгадування кросворда та створення власного**  — Казки бувають різні. Давайте пригадаємо деякі з них і заповнимо "кросворд "Казки".  Послухайте уривки казок і назвіть їх  1) "Несе Лисичка Півника, а він і гукає:  — Мій Котику! Мій братику!  Несе мене Лиска  по каменю-мосту  на своєму хвосту, —  порятуй мене!" ("Котик і Півник".)  2) "А дід став на воротях у червоних чоботях та й питається:  — Кізонько моя мила, кізонько моя люба!.." ("Коза-Дереза".)  3) "Я від баби втік, я від діда втік і від тебе утечу!" ("Колобок".)  4) "Гу-гу-гу! Як вас багато! А я ведмідь-набрідь. Пустіть і мене!" ("Рукавичка ".)  5) Продовжіть речення: "Усі перелічені казки — про ..." (тварин).  6) "Як затопить той чоловік у хаті, то дим аж під небеса стелиться, а як вийде на Дніпро мочити  кожі, то не одну несе, а дванадцять разом..." ("Кирило Кожум'яка".)  7) "А дівчина їм відказує:  — Не полечу я з вами: як була я в лужку, виломила ніжку, а ви полинули,  мене покинули!" ("Кривенька качечка".)  8) Продовжіть речення: "Ці дві казки належать до групи..." (чарівні).  — Прочитайте, що вийшло по вертикалі. (Побутові казки.)    **Вправа. «Компліменти або позитивні риси».**  Хід вправи. Один із учасників встає. Решта дітям необхідно сказати компліменти або назвати позитивні риси характеру (педагог слідкує, щоб не було образливих слів), які притаманні даному учню. Так говорять діти кожному учаснику по колу. Потім називають ті риси, які є у них та героїні казки.  Обговорення. Питання:  - Чи погоджуєшся ти з думкою своїх однокласників?  - Які слова тобі було приємно слухати?  **Вправа «Ім’я».**  Хід вправи. Дітям необхідно взятися за руки. Назвати по колу один одного ласкавим іменем, яке сподобалося і яким ви би хотіли, щоб вас звали. |
| Березень | **Тарас Шевченко «Ой діброво, темний гаю».**  **Вправа «Двійник»** **Вправа «Лозунг життя»** | Подальше знайомство з самопрезентацією та тактиками самопрезентації | Здатність досягнення запланованих результатів самопрезентаційної діяльності, пов'язаної з її цілепокладанням, моделюванням стратегій та тактик, конструюванням змісту, вибором та реалізацією коштів та способів тощо;  Здатність до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації;  здатність до новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації. | **Вправа «Двійник»**  Мета: замислитись, що в кожному з нас є неповторного, оригінального, яким унікальним життєвим досвідом та внутрішнім психологічними ресурсами ми володіємо. Інструкція: В одному з фільмів Термінатор міг набувати вигляду іншої людини, ставати її двійником. Уявіть собі, що він набув вашого вигляду… Як у такому разі люди змогли б дізнатися, хто перед ними – ви чи двійник, не намагаючись вас «розібрати на частини», а просто поговоривши? Що у вас є такого  унікального, неповторного, такого, чого не вдалося б скопіювати?  Які питання вам потрібно поставити, щоб за відповідями було очевидним, що ви – це саме ви, і ніхто інший. Що у вас неможливо повторити?  Процедура проведення: Учасники протягом 5 хвилин знаходять свої унікальності, потім діляться враженнями.  **Вправа «Лозунг життя»**  Ціль: розвиток творчого мислення, виявлення основних життєвих стратегій.  Матеріали: аркуші паперу, ручки.  Інструкція: Складіть список письменників, які живуть нині або померли, які захоплюють вас тим, як прожили своє життя. Іншими словами, до чиєї команди ви хотіли б приєднатися? Записуйте найкраще і єдине слово чи речення, яке точно охарактеризує головне, що здійснила ця людина. Прізвище – слово. Потім, коли список буде закінчено, подивіться, що поєднує всіх цих людей? Яке ключове слово чи словосполучення? Це саме та мета, яку ви не усвідомлювали або якій не надавали особливого значення. Але вона – ваша. Ви самі її обрали. Тепер слідуйте їй. Наприклад, якщо знайдене вами слово - "гроші", "влада" або "милосердя", проголосіть це для себе принципом та застосовуйте його на практиці. Ви можете придумати для себе яке-небудь гасло, що включає це слово.  Процедура проведення: Учасники протягом 10 хвилин складають списки та вигадують гасло. Потім його називають.  Питання для обговорення після завершення: наскільки ваше гасло має відношення до вашого життя? Що нового ви зрозуміли про себе в результаті виконання цієї вправи? |
|  | **Урок читання з теми «Маленька казка, а розуму навчає. Іван Франко «Лисичка і Рак».**  **Вправа «Презентація емоцій»**  **Інформування вчителя «Невербальні засоби самопрезентації». Вправа «Експедиція»**  **Інсценізація уривку з казки** | Подальше знайомство з самопрезентацією та тактиками самопрезентації | Здатність досягнення запланованих результатів самопрезентаційної діяльності, пов'язаної з її цілепокладанням, моделюванням стратегій та тактик, конструюванням змісту, вибором та реалізацією коштів та способів тощо;  Здатність до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації;  здатність до новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації. | **Вправа «Експедиція»**  Мета: дослідити стратегії самопрезентації у ситуації оцінювання.  Сприяти подолання «страху іспиту», знаходження новихьспособів переконання, впливу, розкриття потенціалів природності.  Інструкція: Організується науково-дослідна експедиція. Ви дуже хочете в неї потрапити: хтось захоче випробувати себе, хтось має професійний інтерес, хтось керує цікавістю дослідника, а комусь хочеться просто заробити гроші. Не важливо, яка ваша мотивація  - Головне, що вона дуже велика. Для того, щоб бути зарахованим до загону, треба пройти співбесіду. Рішення про зарахування до експедиції приймає директор. Ним буду я. Як тільки перший учасник буде прийнято, він отримує право голосу. Таким чином, рішення про ухвалення останнього учасника прийматимуть усі. Обов'язкова умова – якщо вас не прийняли з першого разу, ви повторюєте свою спробу до вдалої.  Процедура проведення: Робота у колі. Під час сюжету учасники будуть пересідати на бік, де сидить тренер. Тренер та учасники сідають навпроти один одного. Посередині ставиться стілець. На нього сідає той, хто готовий розпочати гру. Якщо співбесіда відбувається вдало, то учасник сідає на бік тренера. Якщо ні – повертається на місце. Під час розмови запитують: Як кого ви хочете себе запропонувати? Що ви вмієте робити? Навіщо ви хочете потрапити до експедиції? Які риси характеру ви маєте? І т. д. Важливо, щоб розмова допомогла виявити ділові та особисті якості претендента. Після кожної співбесіди проводиться голосування «за» та «проти» та даються пояснення. Ці пояснення можуть мати раціональний характер: «Такий фахівець нам потрібен», або бути емоційними: «Мені не сподобалася його самовпевненість». Ці пояснення не обговорюються, не заперечуються, вони просто звучать як «думки вголос». Запитання для обговорення після завершення: Як я оцінюю свою презентацію? У чому її сильні та слабкі сторони? Що я відчував у процесі вправи, і як мені вдалося впоратися зі своїми переживаннями? У чому була суть моєї пропозиції, і яка це має ставлення до мого життя? Чи зумів я абстрагуватися від реальності та  дозволити собі грати? Як це відбивається на моєму житті?  **Вправа "Презентація емоцій"**  Ціль: включення адаптивних механізмів, відпрацювання навичок  прояви емоцій, що сприяють процесу професійної адаптації.  Тренер пропонує кожному з учасників розповісти про себе та про значимі для нього події з позиції те, що викликало:  - здивування,  - інтерес,  - радість.  Процедура йде по колу та включає оцінку презентації попереднього учасника за схемою «здивування-цікавість-радість».  Після завершення вправи рефлексія. Відповідь учасників на запитання:  Кого було цікавіше слухати із учасником? Історію з якою емоцією  було легше розповісти?  **Інформування вчителя «Невербальні засоби само презентації».**  Вивчення жестів рук:   Захисні жести: розповідається про види захисних жестів (перехрещення рук, ніг та ін.).   Жести домінування: розповідається про види жестів домінування (Поворот кисті при рукостисканні, виставлення пальців та ін.).   Жести дотиків: розповідається про види та значення жестів дотиків (потирання носа, очі, відтягування комірця та ін.).  o Вивчення різних положень голови, корпусу та ніг.   Захисні жести: розповідається про види захисних жестів (відвертання та ін.).   Жести голови: розповідається про види жестів головою (нахилення, повертання).   Зональне розташування, напрям і нахили корпусу.   Демонстрація відкритих поз: повторення видів захисних жестів,  навчання відкритим жестам та позам.  Учитель говорить про те, що для закріплення матеріалу учасники отримають завдання. “Ви отримали знання про значення жестів, положення тіла для закріплення отриманої інформації Вам індивідуально видається конверт із завданням. У процесі виконання завдання важливо використовувати  отримані знання практично”.  У аркуші-завданні для кожного учасника написано: Розкажіть про себе історію з життя, з привнесенням до неї брехні (як у ТВ-грі вірю – не вірю).  Завдання розповісти історію так, щоб усі учасники повірили у її правоту.  Особливість завдання полягає в тому, що учасники не знають, що у всіх однакове завдання розповісти свідомо брехливу історію.  **Інсценізація уривку з казки учасникми.** |
| Квітень | **Урок з теми «Максим Рильський «Синові».**  **Гра «Крокодил» (вгадай слово)»** | Подальше знайомство з самопрезентацією та тактиками самопрезентації | Здатність досягнення запланованих результатів самопрезентаційної діяльності, пов'язаної з її цілепокладанням, моделюванням стратегій та тактик, конструюванням змісту, вибором та реалізацією коштів та способів тощо;  Здатність до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації;  здатність до новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації. | **Гра «Крокодил» (вгадай слово)**  Мета: розвиток навичок розуміння невербальних сигналів у спілкуванні.  Гра «Крокодил» та правила її трохи різняться, тому необхідно прочитати поточні правила та прийняти їх на озброєння, щоб не було суперечок, під час гри.  1. Гравець показує слово, використовуючи лише міміку, жести, рухи.  2. Забороняється вимовляти слова (будь-які, навіть «так», «ні» тощо) і  звуки, особливо ті, якими легко вгадати слово (наприклад: по «му»)  можна легко здогадатися, що загадана корова).  3. Забороняється губами промовляти слова.  4. Бажано (на розсуд гравців) не вказувати на оточуючих вас предмети, що вказують на загадане слово.  5. Для показки слова чи групи слів (залежно від конкурсу) відведено певний час. Якщо правильна відповідь не прозвучала до закінчення цього терміну, то слово вважається не вгаданим.  6. Увага! Слово вважається розгаданим, коли команда вимовила  це слово саме так, як воно було загадано (саме з тими ж префіксами, суфіксами тощо)  7. Забороняється показувати загадане слово за літерами, тобто показувати слова перші літери, яких складатимуть загадане слово!  8. Залежно від конкурсу та ваших успіхів у грі у вас буде формуватися рахунок. Наприкінці гри перемагає та команда, на рахунку якої найбільше балів.  9. Під час показу слова роль судді грає будь-який гравець з протилежної команди, який сідає поряд з комп'ютером і як тільки він чує правильну відповідь, відразу натискає на загадане слово, що сприймається як правильно відгадане слово. Він також інформує  про час, що залишився.  10. Кожен конкурс має невеликі нюанси за методикою підрахунку очок та структури показу слів. Перед кожним конкурсом їх буде описано.  Гра включатиме кілька раундів:  1. Розминка (ромашка кульбаба відеокамера).  2. Тематичний раунд «Прислів'я та приказки» "Язик до Києва доведе". «У ногах правди немає». «Тримай кишеню ширшу». «Тримай язик за зубами». «Диму без вогню не буває». "Як гукнеться, так і відгукнеться". «Хто старе згадає, тому око геть».  3. Раунд «Словосполучення» Пожежна сигналізація. Україна – щедра душа. Оселедець під шубою. Дружина мільйонера. Чорний квадрат Малевича. Підводний човен. Крига зрушила. Черепашка ніндзя.  Обговорення гри.  **Гра «Прибудова».**  Мета: вдосконалення навички імпровізації.  Учасники стоять у колі. Перший учасник виходить у центр, вимовляє слово та зображує його. Другий учасник прилаштовується до першого за змістом, називаючи своє  слово. Третій прилаштовується до перших двох. Далі, перший учасник забирає одного та вони встають у коло. Той учасник, який залишився, називає своє слово та гра продовжується по колу. |
| Квітень | **Робота з дитячою книгою. Урок читання з теми «М.Носов «Пригоди Незнайка та його друзів»**  **Інсценізація уривків з твору Вправа "Фраза по колу".** | Подальше знайомство з самопрезентацією та тактиками самопрезентації | Здатність досягнення запланованих результатів самопрезентаційної діяльності, пов'язаної з її цілепокладанням, моделюванням стратегій та тактик, конструюванням змісту, вибором та реалізацією коштів та способів тощо;  Здатність до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації;  здатність до новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації. | **Вправа "Пелюстки"**  Мета: розслаблення, підвищення впевненості у собі.  У кожного  учасника з'являється можливість отримати враження від інших членів  групи.  Заготовлені бланки дають учасникам (квіти з пелюстками). І  вчитель просить мовчки заповнити порожні пелюстки. Після того учитель говорить, що учасники можуть пройти по кімнаті та показати свої квітки іншим учасникам, і поговорити про те, що написано у кожному пелюстці.  Необхідно стежити, щоб учасники не затримувалися і через 1-2 хв. переходили до наступного партнера. Після того як кожен поговорить зі  всіма учасниками сідають у коло.  Відбувається короткий обмін думками. Про що вдалося поговорити?  -Які думки учасників зацікавили? -Які думки були неприємні?   Перша пелюстка – Три речі, які мені не подобаються.   Друга пелюстка – Три речі, які мені подобаються.   3-я пелюстка – Три місця, де я жив.   4-а пелюстка – Чим я пишаюся.   5-а пелюстка – Щоб я хотів зробити.   6-а пелюстка – Людина, якою я захоплююся.   Серцевина – Ім'я учасника.  **Інсценізація уривків з твору учнями.**  **Вправа "Фраза по колу".**  Цілі: розвинути навички ефективного спілкування; оцінити свої інтонаційні можливості у спілкуванні.  Учитель пропонує учням якусь просту фразу з тексту твору. Діти, починаючи з першого гравця, вимовляють цю фразу по черзі. Кожен учасник гри повинен вимовити фразу з новою запитальною інтонацією, оклику, здивування, байдужість і т. д. Якщо хтось з вас не може придумати нічого нового, то вибуває з гри, і так триває доти, доки не залишиться  кілька переможців.Гра закінчується раніше, якщо ніхто з учасників не може вигадати нічого нового. Обговорення вправи. |
| Квітень | **Урок з теми «Павло Тичина «Як Дуб із Вітровієм бився» (уривок)».**  **Якими можуть бути дуб і вітер? Конкурс на краще читання вірша** **Вправа «Самореклама»** **Вправа «Оплески по колу»** | Подальше знайомство з самопрезентацією та тактиками самопрезентації | Здатність досягнення запланованих результатів самопрезентаційної діяльності, пов'язаної з її цілепокладанням, моделюванням стратегій та тактик, конструюванням змісту, вибором та реалізацією коштів та способів тощо;  Здатність до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації;  здатність до новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації. | **Вправа «Самореклама»**  Мета: знайти в собі найкращі якості. Кожен учасник відповідає на питання самопрезентації, після чого відбувається спільне обговорення  за бажанням представлених самопрезентацій. Запитання:  1. Твоє ім'я, вік, знак зодіаку?  2. Яка улюблена пора року? Страва? Хобі?  3. Яка якість людини, на твій погляд, є найціннішою? Що нового впізнали? Чи важко було?  Назвіть інші способи заочної самопрезентації: розсилка візиток,  листків самопрезентації (резюме), а також про способи розміщення рекламного матеріалу та способи подачі.  **Вправа «Оплески по колу»**  Інструкція: Ведучий починає тихенько плескати в долоні, дивлячись і поступово підходячи до одного з учасників. Потім цей учасник обирає із групи  наступного, кому вони аплодують удвох. Третій обирає четвертого і т.д. останньому учаснику аплодує вже вся група. Рефлексія заняття.  **Конкурс на краще читання віршів. Обговорення результатів.** |
| Квітень | **Урок з теми «Королева української поезії.**  **Ліна Костенко «Веселий дощ».**  **Ну що б, здавалося, слова…**  **Конкурс на краще читання віршів.** **Інформування вчителя «Фактори, що допомагають зниженню емоційної**  **напруги та фактори, що заважають зниженню емоційної напруги»** **Вправа «Дискусія»** **Вправа “Ода про себе та про Ліну Костенко»**  **комплекс вправ на знаяття м'язової напруги та формування навичок роботи на сцені** (**Вправа «Зустріч».**, **«Вибух»,**  **«Обличчя»,**  **«Маріонетки», «Електрика»)** | Подальше знайомство з самопрезентацією та тактиками самопрезентації | Здатність досягнення запланованих результатів самопрезентаційної діяльності, пов'язаної з її цілепокладанням, моделюванням стратегій та тактик, конструюванням змісту, вибором та реалізацією коштів та способів тощо;  Здатність до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації;  здатність до новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації. | **Конкурс на краще читання віршів.**  **Інформування вчителя «Фактори, що допомагають зниженню емоційної напруги та фактори, що заважають зниженню емоційної напруги»**  Перерахування позитивних та негативних факторів:   давати виговоритися партнеру – заважати цьому;   вербалізація емоційного стану (свого та партнера) -ігнорування його;   підкреслення спільності – підкреслення відмінностей;   інтерес до проблем партнера - ігнорування їх;   підкреслення значущості партнера – приниження партнера;   негайне визнання своєї неправоти – відтягування визнання;   пропозиція конкретного виходу – пошук винного   звернення до фактів - перехід на особи, на "загалом";   спокійний, впевнений темп промови - уникнення, прискорення темпу промови  **Вправа "Дискусія"**  Мета: відпрацювання навички зниження емоційної напруги в розмові.  Учасники розбиваються на пари, у кожній відбувається протягом 5  хвилин обговорення теми «Чому слово – лікує, слово – ранить ?»  Потім кожен сам себе оцінює за кожним фактором (+, - або 0) і  розповідає, що йому завадило використати всі фактори.  **Вправа “Ода про себе та про Ліну Костенко»**  Учасники представляють свої оди, читають їх, а картини учасників вивішуються в аудиторії. Після виконання вправи відбувається обговорення: Що ви зараз відчуваєте?  **Вправа «Зустріч».**  Починаємо вільний рух сценою. Тепер зустрічаємося очима з кожним, хто проходить поряд із нами. Припинилися – погляд – рух.  Тепер давайте наповнимо зустріч емоціями. Що виражає ваш погляд при кожній новій зустрічі: радість, подив, вітання, байдужість та ін. Продовжуємо рух та кожному, хто зустрінеться нам на шляху, тиснемо руку. Темп не знижується, тому вам доведеться бути досить спритними, щоб встигнути вітатись і з тими, хто  проходить праворуч від вас, і з тими, хто пробігає ліворуч. Спробуйте не пропустити ні одну людину, нікого не залишити без привітання. Ходити колами зовсім не обов'язково: вся кімната у нашому розпорядженні. Імпровізуємо у виборі маршруту.  **Вправа «Вибух»**  Мета: зняття тілесних та психологічних затискачів, розкріпачення  І.П. на вприсядки. По команді провідного учасникам необхідно розташувати тіло в незвичайну позу, розкритися.  **Вправа «Обличчя»**  Мета: релаксація м'язів обличчя, зняття напруги, збільшення рухливості лицьових м'язів.  Поперемінна напруга та розслаблення м'язів чола, очей, щік, губ, підборіддя та т.п. Масаж обличчя.  **Вправа «Маріонетки»**  Ціль: зняття зайвої напруги з м'язів.  Учасникам пропонується уявити, що вони - ляльки-маріонетки, які після виступу висять на цвяхах у шафі. «Уявіть собі, що вас підвісив за руку, за палець, за шию, за вухо, за плече тощо. Ваше тіло фіксоване в одній точці, все інше – розслаблене, бовтається». Вправа виконується у довільному темпі, можна із заплющеними очима. Ведучий стежить за мірою розслаблення тіла у учасників.  **Вправа «Електрика»**  Мета: зняття тілесних та психологічних затискачів.  Учасники стоять «зграйкою». Руки опущені вздовж тіла. У пальцях рук починаються вібрації, начебто б'є електричний струм, через хвилину вібрації поширюються на всю кисть, потім з інтервалом в хвилину вони будуть захоплювати руку до ліктя, плеча, верхню половину тулуба і нарешті все тіло. |
| Квітень | **Урок читання з теми «Михайло Слабошпицький «Брат знаменитого воротаря». Вправа «Колаж» Вправа «Історія – хамелеон»** | Подальше знайомство з самопрезентацією та тактиками самопрезентації | Здатність досягнення запланованих результатів самопрезентаційної діяльності, пов'язаної з її цілепокладанням, моделюванням стратегій та тактик, конструюванням змісту, вибором та реалізацією коштів та способів тощо;  Здатність до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації;  здатність до новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації. | **Вправа "Історія - хамелеон"**  Усі учасники по черзі розповідають свою історію, виходячи на сцену. Наприкінці кожної розповіді учасники голосують (одночасно піднімають картки) вірять вони чи ні. Після голосування без можливості обговорення свою історію розповідає наступний учасник і так поки історію не розкажуть усі учасники. Після завершення останньої історії вчитель розповідає, що всі історії були із домішками брехні.  Після слів учителя учасники сідають у коло і дають зворотний зв'язок тих емоцій, що вони відчували під час виконання вправи.  **Вправа «Колаж»**  Для цієї вправи знадобиться велика кількість різноманітного допоміжного матеріалу: клей, ножиці, фломастери, крейда, старі газети та журнали, великий ватман. Ви можете також використовувати фотографії, на яких ви зображені в різні періоди життя.  Завдання – зробити колаж, який символічно представляє різні аспекти вашого життя. Можна писати, малювати, приклеювати картинки або фотографії. На аркуші можуть розташовуватися слова та малюнки, що характеризують внутрішнє Я – ту його частину, яку ми відчуваємо, коли активні та уважні. Можна зобразити інші Ваші особливості, |
| Травень | **Урок з читання «Валерій Шевчук «Дорога історії». Вправа "Зворотний відлік"** **Психогімнастика: «Я люблю себе за те, що…»**  **Дискусія «Імідж ділової людини», «Імідж Шевчука»** **Вправа "Образ головного героя твору»** | Виховувати в учнів почуття прекрасного, відповідальності  до створення власного іміджу, іміджу майбутньої професії та іміджу  майбутньої компанії. Виховувати відповідальність не лише за свій імідж,  а й імідж оточуючих людей. Розвивати позитивні емоції та  почуття, пов'язані з цією проблемою. | Здатність досягнення запланованих результатів самопрезентаційної діяльності, пов'язаної з її цілепокладанням, моделюванням стратегій та тактик, конструюванням змісту, вибором та реалізацією коштів та способів тощо;  Здатність до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації;  здатність до новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації. | **Вправа "Зворотний відлік"**  Мета: вирівнювання емоційного стану учасників,відновлення працездатності, структурування досвіду.  Інструкція: Сядьте зручніше. Заплющте очі і постарайтеся згадати у зворотному порядку все, починаючи з того моменту, як я закінчу говорити до першого заняття тренінгу. Згадайте все, що відбувалося на заняттях, якнайдокладніше, нічого не коментуючи і не пояснюючи.  **Психогімнастика: «Я люблю себе за те, що…»**  Ми починаємо з вами нове заняття. Давайте зараз трохи розімнемося і зробимо таку вправу: Потрібно буде по черзі говорити дві фрази: «Я люблю себе за те, що… по колу.  **Дискусія «Імідж ділової людини», «Імідж Шевчука»**  **Питання :**  **\_ Чи потрібно дбати про свій імідж?**   * **Як ви розумієте слово «імідж»?** * **Який імідж має письменник В.Шевчук? Чому?**   **Слово ведучого:**  Щоб визначити свій імідж, людина має розвивати вміння оцінювати себе з боку, оцінювати власну значимість, свої особистісні якості. Я зараз попрошу вас назвати риси сучасної ділової людини. (Відповідь: людина компетентна, розумна, має гарну освіту, комунікабельна, здатна до продуктивного ділового спілкуванню, відмінний фахівець, який має практичні цілі, володіє  діловою етикою, моральна, вміє зберігати комерційну таємницю).  Відомо, що перше враження формується у перші 5 хвилин знайомства. Недарма у нас існує приказка, тісно пов'язана з поняттям «імідж»: «По одязі зустрічають, за розумом проводжають».  **Технологія створення образу широко використовується і в політиці.**  Так, у період передвиборних кампаній творці «іміджу» американських президентів активно використовують результати опитування громадської думки.  Вони орієнтуються на систему очікувань, які у суспільстві момент чергових виборів. Пізніше вже по ній плануються і редагуються виступи президента з радіо та телебачення. А зараз давайте поговоримо, яким має бути гардероб сучасного ділового чоловіків і сучасної ділової жінки.  **Вправа "Образ головного героя твору»**  Мета: розвиток навички невербального спілкування.  а) Передача внутрішнього стану через міміку обличчя: мрійливий, сердитий, полохливий, і т.д.  б) Передача внутрішнього стану через образ у характері головного героя твору В.Шевчука. |
| Травень | **Урок з теми «Дмитро Павличко «Наш прапор».** **Вправа «Скажи руками»** **Вправа «Ділові стосунки»** **Розминка – вправа "Лабіринт".** | Подальше знайомство з самопрезентацією та тактиками самопрезентації | Здатність досягнення запланованих результатів самопрезентаційної діяльності, пов'язаної з її цілепокладанням, моделюванням стратегій та тактик, конструюванням змісту, вибором та реалізацією коштів та способів тощо;  Здатність до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації;  здатність до новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації. | **Вправа «Скажи руками»**  Є ще одна мова міжнародна, доступна і зрозуміла всім – це  мова міміки, жестів, рухів людини body language. Цією мовою розмовляють усі люди світу, навіть самі того не знаючи. Жест – рух рукою або тілом, що щось означає або супроводжує мову.  Покажіть мені за допомогою рук, що ваші справи йдуть добре та без  проблем. (Діти показують жест великий палець вгору.)  Але цей жест у жителів Америки, Англії має інше значення. Їм користуються під час голосування на дорогах. А в Греції – це знак «Припини говорити! (грубо) Замовкни!» Уявіть собі американця, який голосує на дорозі у Греції! А в італійців «великий палець» означає число 1.  Тепер покажіть за допомогою жесту число 1. (Діти показують піднятий вгору вказівний палець.)  В американців та англійців вказівний палець позначає число 1, а  великий палець – 5. Питання – чи потрібно людині знати мову жестів і чому?  (Жести людини впливають на її культуру. Вміння читати жести допомагає зрозуміти настрій одне одного, сказати потрібні слова, допомогти.)  У будь-яких життєвих ситуаціях треба прагнути хороших стосунків з усіма, навіть якщо стикаєшся з людиною на короткий час. Буфетниця, вахтер, гардеробниця – все це співробітники, з якими ми стикаємось і швидко розходимося на цілий день. Можна пройти повз, не звернувши уваги. Але можна привітатись, посміхнутися, сказати  кілька приємних слів. Все, тут сказане, відноситься як до керівника підприємства, офісу, компанії, так і всіх її службовців.  Давайте розглянемо правила привітання у різних ситуаціях.  Знаком «+» позначатимемо першого зі співробітників, який діє у аналізованої ситуації.  Питання самоподачі тісно переплітаються із створенням іміджу ділової людини.  **Вправа «Ділові стосунки»**  Ділові відносини, вміння ділової людини впливати на інших людей. Одна з головних характеристик ділової людини – уміння впливати  інших людей. І імідж ділової людини – це одна зі складових її ефективного впливу. В управлінських відносинах завжди слідує дотримуватись ієрархії. Керівнику необхідно бути гранично  коректним. Не слід віддавати розпорядження через голову нижчестоячого керівника. Цим ви підрив і свій авторитет. Дотримуйтесь принципу емоційної нейтральності до підлеглих, тобто нікого не слідує виділяти навіть тоном мови.  Керівник зобов'язаний ставитись до всіх співробітників рівно і стримано, незалежно від особистих симпатій та антипатій.  Надмірна доступність керівника не сприяє створенню нормальної ділової обстановки, веде до панібратства. Керівнику та його секретареві треба обмежити кількість осіб, які мають право входити до кабінету без повідомлення. Потрібно створити порядок, при якому входити до кабінету не можна, якщо там вже хтось знаходиться (особливо суворо дотримуватися цих правил у години прийому). Бажано, щоб усі відвідувачі, яким необхідний прямий контакт з керівником, мали чітко фіксований час візиту та були впевнені у його здійсненні.  У той же час слід пам'ятати, що недоступність керівника спілкування з підлеглими та відвідувачами веде до втрати інформації.  **Розминка – вправа "Лабіринт".**  У кабінеті вишиковується лабіринт зі стільців та іграшок. Учасники  розбиваються на пари. Один із кожної пари проходить лабіринт із заплющеними очима, а другий керує його рухами. Потім вони змінюються ролями.  **Обговорення: Ким легше було бути: виконавцем чи керівником?** |
| Травень | **Урок читання з теми «І.Андрусяк «Як подружитися з Чакалкою»** **Вправа «Зіпсований телефон»** **Вправа «Штурхани»** **Вправа «Головом'яч»** **Вправа «Образ Чакалки».** | Подальше знайомство з самопрезентацією та тактиками самопрезентації | Здатність досягнення запланованих результатів самопрезентаційної діяльності, пов'язаної з її цілепокладанням, моделюванням стратегій та тактик, конструюванням змісту, вибором та реалізацією коштів та способів тощо;  Здатність до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації;  здатність до новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації. | **Вправа «Зіпсований телефон»**  Ціль: згуртування групи, створення робочої атмосфери.  Зміст: Учасники стають у ланцюжок. Психолог встає наприкінці ланцюжка. Таким чином, усі діти повернуті до нього спиною. Плесканням по плечу він пропонує повернутися до нього обличчям учню, що стоїть попереду. Потім він жестами показує якийсь предмет (сірникова коробка, пістолет, волейбольний м'яч тощо). Перший учасник повертається обличчям до другого і також за командою по плечу просить його повернутися і показує предмет, другий передає третьому, третій – четвертому тощо. Останній учасник показує предмет.  **Вправа «Штурхани»**  Ціль: розвиток навичок аналізу конфліктних ситуацій. Ведучий: «Під час вирішення конфліктів (силове рішення, боротьба) конфлікт може призвести до розриву відносин. У людей, які є безпосередніми учасниками конфлікту, і тих, хто за ним спостерігає та залучається до нього, виникає маса негативних почуттів: злість, ненависть, гнів, фізичне насильство, приниження. У цій боротьбі люди часто не розраховують своїх сил, переходять дозволені межі. Тим часом навіть відкритому у суперництві не слід принижувати суперника».  Група розбивається на пари. Партнери встають на відстані витягнутої руки одна від одної, руки підняті на висоту плечей і спираються на долоні суперника. За сигналом ведучого пари починають штовхати один одного долонями, намагаючись зрушити з місця «суперника».  Обговорення: Які почуття ви відчували щодо партнера? Чи намагалися ви його уберегти від травм? Чи хотілося вам виграти будь-якими шляхами? Чи потрібно у справжніх конфліктах «берегти» суперника, чи для виграшу можна застосовувати будь-які способи? Якби це була не ігрова ситуація, як би ви діяли? Чи траплялося вам спостерігати, як конфліктні ситуації починалися з невинних ігор? Що відбувалося? Чому діти так поводилися? Потрібно попередити хлопців, щоб вони були гранично уважні та не травмували один одного. Вправу можна модифікувати, можна штовхатись схрещеними руками, спинами.  **Вправа «Головом'яч»**  Мета: розвиток навичок співробітництва у вирішенні конфліктних ситуацій.  Ведучий: «У випадках врегулювання розбіжностей сторони  приходять до загального рішення через договір, перебування загального рішення, в цьому способі вирішення конфліктів дружні відносини зберігаються і переходять на якісніший рівень, люди поважають один одного».  Учні розподіляються на пари. На підлогу між учнями кладеться надута повітряна кулька. Завдання: підняти її з підлоги без допомоги рук. Після того, як всі кульки підняті, школярам пропонують затиснути по одній кульці між лобами та по одному між животами. Завдання: перенести кульки в протилежний кут кімнати без допомоги рук.  Обговорення: Як пари дійшли вирішення важкого питання? Чи відразу вдалося виконати завдання, чи довелося подолати труднощі? Які? План розв'язання завдання обговорювався заздалегідь, чи він виник у процесі? Чи траплялося вам у житті зустрічатися з ситуаціями, коли доводилося домовлятися із суперником?  **Вправа «Образ Чакалки».** Кожен створює театральний етюд, якою уявляє Чакалку, відтворює її жести, міміку, пантоміміку, слова. |
| Травень | **Урок читання з теми «Калмицька народна казка «Казка про рідний край».** **Вправа “Замість сварки – мир”** **Вправа «Весела гусениця», інсценізація кращого уривку твору, Вправа "Інтонація"** | Подальше знайомство з самопрезентацією та тактиками самопрезентації | Здатність досягнення запланованих результатів самопрезентаційної діяльності, пов'язаної з її цілепокладанням, моделюванням стратегій та тактик, конструюванням змісту, вибором та реалізацією коштів та способів тощо;  Здатність до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації;  здатність до новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації. | **Вправа “Замість сварки – мир”**  Мета: створення сприятливої ​​атмосфери групи.  Учасники розбиваються на пари та стають спиною один до одного.  Уявіть, ніби ви посварилися. Нині буде бійка. Стисніть пальці в кулаки. Глибоко вдихніть, затамуйте дихання, стисніть щелепи, надуйте щоки.  Потім поверніться один до одного і пальцями обережно здуйте щоки партнера. Весело, смішно, лаятись не хочеться. Ура! Обійміться.  Рекомендується вибирати в партнери найменш привабливого для себе у групі.  **Вправа «Весела гусениця»**  Ціль: досягнення стану емоційної розрядки.  Вправа проводиться під веселу музику. Учасники вишиковуються в шеренгу один за іншим. Між спиною, що стоїть попереду і грудьми наступного за ним учня затиснута повітряна кулька. Гусениця починає рухатися все швидше і швидше, звиваючись і роблячи повороти, а завдання дітей, щоб жодна кулька не впала і не луснула. Умова: річками не допомагати!  Примітки для ведучих: Візьміть участь у грі, це дуже весело та допомагає скинути негативні емоції  Рефлексія. Отримання зворотного зв'язку через запитання: «Який настрій в учасників?», «Чи змінювався він під час вправ?», «Що сподобалося у занятті?», «Що сподобалося?». Ритуал прощання.  **Вправа "Інтонація"**  Мета: розвиток уміння розпізнавати емоційний стан свій та іншої людини.  Вимовте одну й ту саму фразу з казки, надаючи їй прямого і протилежного сенсу. Вимовте фразу з різними інтонаціями (з вдячністю, із захопленням, іронічно, засмучено, гнівно, з образою, із захопленням, з  гнівом). |
| Травень | **Урок з теми «Ліна Костенко «Усе моє, все зветься Україна» Вправа “Вогнище проблем”** **Вправа "Я - сильний, я - слабкий"** | Подальше знайомство з самопрезентацією та тактиками самопрезентації | Здатність досягнення запланованих результатів самопрезентаційної діяльності, пов'язаної з її цілепокладанням, моделюванням стратегій та тактик, конструюванням змісту, вибором та реалізацією коштів та способів тощо;  Здатність до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації;  здатність до новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації. | **Вправа “Вогнище проблем”**  Мета: Сформувати установку на самовдосконалення та зменшити рівень тривожності.  Учасника лунають смужки паперу. Ведучий просить написати проблеми які хвилюють учасників, яких хотілося б позбутися.  Після того як усі написали – смужки складаються у залізний посуд.  Ведучий підпалює їх і каже – «Це горить не папір, а ваші проблеми, тепер ви вільні від них» (можна порвати папірці).  **Вправа "Я - сильний, я - слабкий"**  Мета: перевірити, як слова та думки впливають на стан людини.  Учасники розбиваються на 2 групи, формують зовнішнє та внутрішнє коло (віч-на-віч). Внутрішньому колу пропонується витягнути вперед руку. Учасники, які стоять у зовнішньому колі, опускатимуть руки вниз, натискаючи на неї зверху. Ті, хто стоять у внутрішньому колі, мають утримати руку, кажучи при цьому голосно і рішуче: "Я сильний!". Після це вправу виконують також, але тепер учасники повинні говорити: «Я слабкий», вимовляючи це з відповідною інтонацією, тобто тихо,  сумно...  Стає видно, як підтримуючі слова допомагають правитись з труднощами та перемагати.  Наприкінці вправи рефлексія як відповіді учасників питання: З якими словами було легше виконувати завдання? Який настрій ви відчуваєте після виконання вправи? |
| Травень | **Урок з теми «Олександр Кониський «Молитва за Україну».**  **Вправа "Загальна увага" Колаж "Моє внутрішнє Я" Вправа "Ода про себе".** | Подальше знайомство з самопрезентацією та тактиками самопрезентації | Здатність досягнення запланованих результатів самопрезентаційної діяльності, пов'язаної з її цілепокладанням, моделюванням стратегій та тактик, конструюванням змісту, вибором та реалізацією коштів та способів тощо;  Здатність до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації;  здатність до новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації. | **Колаж "Моє внутрішнє Я"**  Мета: допомогти висловити уявлення про себе і чіткіше сприймати власну ідентичність, також сприяє зростанню самоповаги. Кожен учасник показує весь свій плакат і розповідає про те, що він на ньому зобразив. Після того, як усі виступили учасники сідають у коло та діляться враженнями.  **Вправа "Загальна увага"**  Мета: розвиток уміння невербального засобу спілкування.  Всім учасники гри виконують те саме просте завдання будь-якими  засобами, не вдаючись до фізичних дій та не розмовляючи, потрібно  привернути увагу оточуючих. Завдання ускладнюється тим, що одночасно її виконують усі учасники.  Рефлексія: Кому вдалося привернути до себе увагу інших і за рахунок яких засобів?  **Вправа "Ода про себе".**  Ціль: Підвищення рівня самооцінки кожного учасника групи.  Кожен учасник бере аркуш паперу. Інструкція: Заспокойтеся, розслабтеся, при необхідності подивіться на себе у дзеркало. Напишіть собі хвалебну оду. Хваліть себе! Бажайте собі добра, здоров'я, успіхів у справах, роботі,  кохання та всього іншого. Форма викладу – невеликі речення із 5-  10 слів у прозі чи у віршах. Напишіть собі кілька од. Виберіть із них ту, яка подобається найбільше. Оду, яку найбільше сподобалася  оформити у вигляді картини-цитати. Прикрасити її рамкою, малюнками.  Підготуватись до урочистої презентації “Оди про себе”. |
| Травень | **Робота з дитячою книгою. 3 усмішкою про шкільне життя.**  **Веселинки: "Однаково думають", "Куди поспішати", "Що було до телевізора?".**  **Грицько Бойко "Хто чим хвалиться". Петро Боднарчук "Малюю сонце"**  **Вправа "Передай емоцію"** **Етюди на вираження емоцій** **Вправа «Скульптор та глина»** **Вправа «Дзеркало»** | Формувати уміння аналізувати віршовані твори, удосконалювати навички виразного  читання, розвивати зв'язне мовлення, уяву і фантазію. | Здатність досягнення запланованих результатів самопрезентаційної діяльності, пов'язаної з її цілепокладанням, моделюванням стратегій та тактик, конструюванням змісту, вибором та реалізацією коштів та способів тощо;  Здатність до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації;  здатність до новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації. | **Вправа "Передай емоцію"**  Мета: розвиток навички невербального спілкування, розвиток уміння розпізнавати емоції.  Учасник 1 показує емоцію з вірша 2-му учаснику, потім 2-ою торкається рукою свого сусіда і, коли той розплющує очі, передає йому пантомімічно свій варіант того ж почуття.  Так вихідна інформація передається по колу за допомогою різних виразних засобів. Учасники, що відіграли, вже не заплющують очі, у них є можливість спостерігати за тим, як трансформується щоразу вихідне почуття, коли створюється ситуація зіпсованого телефону через нерозуміння. Обговорення вражень учасників від гри.  **Етюди на вираження емоцій**.  Мета: розвиток вміння передавати емоційний стан за допомогою міміки та жесту.  Етюди на основні емоції: «Радість», «Гнів», «Сум», «Здивування», «Відраза», «Страх».  **Вправа «Скульптор та глина»**  Ціль: зняття м'язової напруги, розвиток довіри партнеру.  Учасники розбиваються на пари. Один із них – скульптор, інший – глина.  Скульптор повинен надати глині ​​форму (позу), яку захоче. «Глина» податлива, розслаблена, «набуває» форми, яку їй надає скульптор. Закінчена скульптура застигає. Скульптор дає їй назву. Потім «скульптор» та «глина» змінюються місцями.  Учасникам не дозволяється розмовляти.  **Вправа «Пластилінові люди**»  Мета: м'язове розслаблення окремих груп м'язів (всіх у певній послідовності).  Учасники сидять навпочіпки, голова в колінах, очі заплющені. Уявіть, що  кожен із вас – чийсь пластилін, у якого «зародилося життя»; спробуйте виліпити з нього собі людину, долаючи опір свого матеріалу – пластиліну.  Послідовність така: спочатку постарайтеся випрямитись на весь зріст, це вимагає великої напруги у хребті, шиї, ногах; тепер «ліпіть» руки від плеча, напруга поширюється на руки, потім кисті, пальці.  **Вправа «Дзеркало»**  Цілі: розвиток уміння концентрувати увагу на партнері та на його невербальній мові; розвиток емпатії; розвиток вміння користуватися мовою жестів, мімікою, тілом для ефективної невербальної комунікації і передачі емоцій, що переживаються.  «Група має розбитися на пари. У кожній парі один гравець – перший номер, другий гравець – другий номер. По команді другі номери «перетворяться» на дзеркало. Вони мають зрозуміти, що це перетворення вимагатиме від них певної зміни поведінки та виконання певних обов'язків. Перший номер - це людина перед дзеркалом, яка виконує у вільній формі прості фізичні рухи. Темп вправ спокійний. Учасники повинні спробувати максимально точно прилаштуватися один до одного - тобто відчути не лише фізіологію жесту партнера, але й увійти до суті дії, до його ритму, зрозуміти його емоційне підґрунтя. У такому режимі пари працюють 5-7 хв.. Потім по команді ролі в парі змінюються. Тепер уже другий гравець гратиме роль людини перед дзеркалом, а перший «перетвориться» на дзеркало».  Обговорення вправи:  - Ким простіше бути у цій вправі? - Чи вдалося вам краще відчути партнера, зрозуміти його емоційний настрій?  - Чи може, на вашу думку, подібна вправа допоможе встановленню більш ефективної комунікації між людьми? |
|  | **Підсумковий урок за рік. Вправа «Карусель героїв»** **Вправа «Казкова самопрезентація»** **Вправа «Крик»** **Вправа «Крила»** **Етюд «Байка»** **Інсценізації улюблених творів.** | Подальше знайомство з самопрезентацією та тактиками самопрезентації | Здатність досягнення запланованих результатів самопрезентаційної діяльності, пов'язаної з її цілепокладанням, моделюванням стратегій та тактик, конструюванням змісту, вибором та реалізацією коштів та способів тощо;  Здатність до самостійності самопрезентаційних дій на різних етапах підготовки, здійснення та оцінки результатів самопрезентації;  здатність до новизни та оригінальності засобів, способів, прийомів, змісту самопрезентації. | **Вправа «Карусель героїв»**  Ціль: освоєння умінь адекватної комунікації, відпрацювання ефективних засобів спілкування.  Група ділиться навпіл, утворюючи два кола: зовнішнє та внутрішнє. Учасники зовнішнього кола рухаються за годинниковою стрілкою, а внутрішнього – проти годинникової стрілки. За сигналом керівника учасники зупиняються та повертаються обличчям до відповідного партнера в іншому колі. У внутрішньому колі учасники грають ролі улюблених письменників, які намагаються щось розповісти про своїх героїв із зовнішнього кола.  Далі рух продовжується. Через три хвилини учасники припиняють гру та діляться враженнями.  Запитання для обговорення після завершення: Які почуття відчували учасники, коли виступали у ролі письменників та читачів? Наскільки переконливими були письменники? Що заважало успішній розповіді?  **Вправа «Казкова самопрезентація»**  Мета: показати учасникам, що, використовуючи навички самопрезентації та абстрагуючись від своїх власних моделей поведінки, можна бути дуже успішним у самопрезентації.  Матеріали: картки під назвою казкового персонажа.  Кожен учасник, який отримав папірець з персонажем, повинен влаштувати самопрезентацію від імені цього персонажа, вибравши при цьому посаду, на яку персонаж претендує. Час підготовки – 5 хвилин. Інші учасники з ходу самопрезентації мали вгадати, що це за персонаж.  Питання для обговорення після завершення: Чи легко було обирати посади та служби для персонажів? Чи легко їх представляти?  **Вправа «Крик»**  Мета: усвідомлення своїх почуттів та відчуттів, зниження м'язової напруги.  Учасники сідають на підлогу, заплющують очі; дихання глибоке (1-2 хв.).  Увага на своєму диханні, треба відчути перебіг повітря-енергії у всьому тілі: як реагують м'язи, кістки, кровоносні судини, що надходить з глибоким диханням. енергію. Через 1-2 хв. учасники починають озвучувати видих із переходом на крик розслабленим горлом. Повільно встають. Звук стає гучнішим, у ньому бере участь все тіло: допомагайте собі руками, ногами, «дзвоніть повітря». Повне звучання утримується деякий час, потім поступово вщухає.  **Вправа «Крила»**  Мета: розвиток навички саморегуляції.  Вихідне становище - руки опущені. Очі можна закрити, щоб краще відчувати рух, що розроджується у руках. Слідкуйте за цим рухом і допомагайте йому розвернутися вгору. Коли руки починають спливати, виникає маса нових та приємних відчуттів. Допоможіть собі приємними образними уявленнями.  Уявіть собі, що руки – це крила! Крила несуть вас! Дозвольте собі дихати вільно. Дозвольте собі відчути стан польоту.  **Етюд «Байка»**  Мета: розвиток навичок самопрезентації.  Етюди по байках. Індивідуально, у парах, у мінігрупах, у групі.  **Вправа «Королева»**  Мета: розвиток навичок імпровізації.  Один учасник – «Королева» сідає на стілець – трон. Загадується заборонений жест, слово тощо. Решта учасників по черзі приходять до неї з якою-небудь "інформацією" - обставинами, їм щось потрібно від королеви. Королева стратить усіх,  хто використовує заборонений знак. Завдання кожного – вгадати, що це за знак та прожити як можна довше.  **Інсценізації улюблених творів.** |