

crisis of elderly age] / О. Krapivina // Vestn. Tambov. un-ta. Ser. "Yestestvennyye i tekhnicheskie nauki". – 2011. – Vol. 16, issue 1. – P. 389–390.

4. Приходько Е. В. Процесс обучения как фактор личностного самоопределения пожилых людей : дис. ... канд. психол. наук : спец. 19.00.07 / Приходько Е. В. – М., 2010. – 234 с.
Prihodko Ye. V. Protsess obucheniya kak faktor lichnostnogo samoopredeleniya pozhylykh liudei [The studying process as a factor of personal identity of elderly people] : dis. ... kand. psikhol. nauk : spec. 19.00.07 / Prihodko Ye. V. – M., 2010. – 234 p.
5. Рошак К. Психологические особенности личности в пожилом возрасте / К. Рошак // Психология старости : хрестоматия / ред.-сост. Д. Я. Райгородский. – Самара : БАХРАХ-М, 2004. – С. 512–524.
Roshchak K. Psikhologicheskiye osobennosti lichnosti v pozhylom vozraste [Psychological peculiarities of a personality in elderly age] / K. Roshchak // Psikhologia starosti : khrestomatia / red.-sost. D. Raigorodskiy. – Samara : VANRAN-M, 2004. – P. 512–524.
6. Рыжов Б. Н. Системная периодизация развития / Б. М. Рыжов // Системная психология и социология. – 2012. – № 5 (1). – С. 5–25.
Ryzhov B. N. Sistemnaia periodizatsia razvitiya [Systemic periodization of development] / B. N. Ryzhov // Sistemnaia psikhologia i sotsiologia. – 2012. – № 5 (1). – P. 5–25.
7. Столин В. В. Уровни и единицы самосознания / В. В. Столин // Психология самосознания : хрестоматия / ред.-сост. Д. Я. Райгородский. – Самара : БАХРАХ-М, 2007. – С. 123–155.
Stolin V. V. Urovni i yedinitsey samosoznaniya [Levels and units of self-comprehension] / V. V. Stolin // Psikhologia samosoznaniya. Khrestomatia / red.-sost. D. Raigorodskiy. – Samara : VANRAN-M, 2007. – P. 123–155.

УДК 159.923:316.6(075)

Т. А. Пашко, Д. В. Анпілова

Received October 18, 2015;

Revised December 18, 2015;

Accepted March 22, 2016.

ИНДИВИДУАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧНІ ПРЕДИКТОРИ МІЖОСОБИСТІСНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ В ПЕРІОД ЮНОСТІ

У статті представлено сучасний погляд на сутнісний зміст конкуренції як психологічного явища. Подано аналіз глибинних мотиваторів, які спонукають особистість долучатися до конкурентної взаємодії з іншими, серед яких: поря-

док народження, попередній досвід суперництва з сиблінгами за материнську увагу, схильність вести психологічні ігри, «невротична гордість». Схарактеризовано провідні психологічні ознаки конкуренції: емоційний запал, сильну особисту залученість, деперсоналізацію уявлень про супротивника, активізуючий потенціал конкуренції та ін. Розглянуто індивідуально-психологічні особливості особистості, за наявності та рівнем вираженості яких можна прогнозувати вірогідність виникнення конкурентної взаємодії між людьми. Наведено результати експериментального дослідження прогностичних параметрів конкуренції: рівня тривожності, самоефективності, схильності до ризику та типу мотивації досягнення в осіб юнацького віку. Представлено результати дослідження конкурентності сучасних юнаків за показниками авторського «Опитувальника самооцінки виразності рис конкурентної поведінки» та описано його психодіагностичний потенціал. Розглянуто дані, отримані в результаті кореляційного та факторного аналізів експериментальних даних дослідження. Доведено, що сучасні українські юнаки та дівчата, студенти вишу, в переважній більшості мають низький та середній рівні конкурентності, що відрізняє їх від західних однолітків, які також перебувають у процесі отримання вищої освіти; конкуренція з іншими поєднана з тривогою та ризиком; в уявленні представників юнацтва вона пов'язана з боротьбою, домінуванням над іншим, що породжує в них почуття сорому. Вони також вважають, що більш продуктивною стратегією, яка сприяє успішним досягненням та приводить до стабільності, є співпраця з іншими.

Ключові слова: конкуренція, предиктори, самоефективність, сором, ризик, провина, юнацтво, тривожність, предиктори.

Pashko T. A., Anpilova D. V. Youngster's Individual Psychological Predictors of Interpersonals Competition. The article presents a theoretical analysis of the psychological characteristics of the competition as a form of interpersonal interaction of subjects. The underlying determinants of the formation of the individual competition were considered: experience of sibling competition for maternal attention, tendency to certain patterns of behavior in relationships (psychological games), neurotic pride. The basic characteristics of the competition were distinguished: activating potential, a strong emotional charge, personal involvement, impaired perception opponent, etc. The individual psychological characteristics, the presence and severity of which allow to predict the likelihood of interpersonal competition and the possibility of pursuing it were analyzed: level of anxiety, self-efficacy, risk tolerance and type of achievement motivation. The results of empirical research of the competition level among modern young men and women according to the authors developed "Questionnaire self-expression of traits competitive behavior" are reported and psychodiagnostic potential is described. There we have established the fact that majority of students are peculiar: the average level of competitiveness, a high level of anxiety, a tendency hope of success in the activities, moderate risk-taking behavior, the average self-efficacy. The data obtained by correlation and factor analysis techniques for the study of individual psychological predictors of competition in adolescence are outlined. It was proved that modern students of adolescence mostly

have low and medium level of competition that sets them apart from their peers-western students; competition as a phenomenon that occurs in the interaction, is negative and fraught with struggle, domination, anxiety, risk, loss of stability in the presentation of Ukrainian young people, while cooperation, its antagonist, is more associated with success, self-esteem, achievement.

Keywords: competition, achievement motivation, self-efficacy, risk, guilt, shame, anxiety, juvenility, predictors.

Пашко Т. А., Анпилова Д. В. Индивидуально-психологические предикторы межличностной конкуренции в период юности. В статье проведен теоретический анализ психологических особенностей конкуренции как формы межличностного взаимодействия субъектов. Рассмотрены глубинные детерминанты формирования конкурентности личности: порядок рождения человека, опыт сиблинговой конкуренции за материнское внимание, склонность к определенным стереотипам поведения во взаимоотношениях (психологическим играм), невротическая гордость. Выделены основные характеристики конкуренции: активизирующий потенциал, сильный эмоциональный заряд, личностная вовлеченность, нарушение восприятия соперника и т. д. Проанализированы индивидуально-психологические особенности, наличие и выраженность которых позволяет прогнозировать вероятность возникновения межличностной конкуренции и возможность стремления к ней: уровень тревожности, самоэффективности, склонность к риску и тип мотивации достижения. Представлены результаты экспериментального исследования уровня конкурентности у современных юношей и девушек по данным разработанного «Опросника самооценки выраженности черт конкурентного поведения» и описан его психодиагностический потенциал. Установлено, что большинству студентов свойственны: средний уровень конкурентности, высокий уровень тревожности, тенденция надежды на успех в деятельности, умеренная рискованность поведения, средняя самоэффективность. Освещены данные, полученные путем корреляционного и факторного анализов по методикам исследования индивидуально-психологических предикторов конкуренции в юношеском возрасте. Доказано, что современные студенты юношеского возраста в большинстве имеют низкий и средний уровень конкурентности, что отличает их от западных студентов-сверстников. Конкуренция как явление, возникающее во взаимодействии, в представлении украинских юношей и девушек носит негативный характер и сопряжена с борьбой, доминированием, тревогой, риском, утратой стабильности, в то время как ее антагонист – сотрудничество – более связан с успешностью, самоуважением, достижениями.

Ключевые слова: конкуренция, предикторы, мотивация достижения, самоэффективность, риск, вина, стыд, тревожность, юношество, предикторы.

Постановка наукової проблеми та її значення. Невід’ємними складниками життя сучасної людини є прагнення до успіху, реалізація особистісних звершень, зайняття бажаного соціально-економіч-

ного статусу та отримання доступу до різного роду суспільних благ. Це посилює конкурентну боротьбу в суспільстві та іноді призводить до фіксації свідомості особистості на потребі в нескінченних досягненнях та перемогах над іншими.

Конкуренція як одна із фундаментальних форм взаємодії представника людського виду з іншими може виникати в будь-яких стосунках – ділових, дружніх, родинних, подружніх і навіть дитячо-батьківських [6; 9; 10] – під впливом як усвідомлюваних, так і глибинно-внутрішніх мотивів. Однак специфічність конкуренції полягає в тому, що іноді людина несвідомо розвиває деструктивні для себе конкурентні стосунки, від чого може зазнавати значних психо-емоційних втрат. До того ж в розпалі конкурентної боротьби людина часто женеться не за «своїми» цілями/цінностями, в результаті чого втрачається багато часу та зусиль на те, що в дійсності не є особистісно важливим та значущим.

Мета статті – визначити та описати індивідуально-психологічні предиктори міжособистісної конкуренції та експериментально дослідити особливості конкурентності в сучасних юнаків та дівчат.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Конкуренція – стан взаємодії між двома або більше одиницями (які можуть бути людьми, групами, установами, біологічними структурами та ін.), при якому вони знаходяться в змагальному переслідуванні одних і тих же цілей або речей [4, с. 324]. Конкуренція зазвичай відрізняється сильною персональною залученістю в боротьбу, активізацією суб'єкта дії, частковою деперсоналізацією уявлень про супротивника.

Серед останніх досліджень конкуренції, які суттєво розширюють уявлення про це явище, викликають інтерес роботи М. Дойча і П. Коулмена [8]. Автори виокремили такі характеристики конкурентної взаємодії: 1) люди, які конкурують, часто вводять одне одного в оману; 2) конкуренти зазвичай сповнені підозрливості щодо намірів один одного; 3) сторони конкурентної взаємодії не в змозі ефективно розподілити зусилля; 4) конкурентна взаємодія знижує впевненість людини в собі; 5) конкуренти прагнуть затвердити свою домінуючу позицію раз і назавжди; 6) конкуренція між людьми сприяє розвитку ідеї, що правим може бути лише один, і це призводить до тактики використання різних видів психологічного насилля (погроз, приниження, маніпулювання самооцінкою тощо), що в крайньому випадку може переростати навіть у фізичне насилля. Автори також ґрунтовно

доводять, що конкурентна взаємодія з одного приводу згодом екстраполюється на інші суперечні питання та перетворює звичайний конфлікт на боротьбу за владу, в якій кожен прагне виграти раз і назавжди. Така ескалація підіймає мотиваційну значущість конфлікту як такого і тому суб'єкти конкуренції готові на все заради виграшу.

Прикладом такої екстраполяції є описані Є. Берном «силові ігри», в які «грають» шлюбні партнери, колеги, батьки та діти. Психологічною винагородою в такій грі є відчуття перемоги, влади над партнером, причому досягати її слід постійно. Ці ігри підкріплені певною системою переконань, яка не дозволяє людині вийти за межі нав'язливого патерна поведінки (Е. Берн, 1964).

Серед індивідуально-психологічних особливостей, які посилюють мотиваційну значущість конкуренції для людини, слід виокремити самоефективність. Самоефективність – це переконання людини в тому, що в складній ситуації вона зможе продемонструвати вдалу поведінку; означає оцінку власної конкретно визначеної поведінкової компетентності (А. Бандура, 1989). Люди з високою самоефективністю сподіваються на успіх у ризикованій справі, розцінюють свої шанси вище, ніж шанси середньої людини. Успішне виконання складного завдання або подолання серйозних труднощів у людей з високою самоефективністю спричиняє зростання в них самооцінки, підвищення відчуття власної важливості, значущості, затвердження у праві на визнання [1].

Із самоефективністю також перекликається такий прогностичний параметр конкуренції, як мотивація досягнення або мотивація на успіх. Доведено, що люди, які сильно мотивовані на успіх, будуть свідомо чи ні шукати ситуації досягнення та інформації для судження про свої успіхи, вони прагнуть до мети, отримують задоволення від рішення цікавих завдань, не губляться у конкуренції, виявляють завзятість, зіткнувшись із перешкодами на своєму шляху до досягнення поставленої мети. У той же час мотивація успіху актуалізується в ситуаціях суперництва, конкуренції, коли значущість ефективної роботи дуже висока [3, с. 57–58]. Але останнім часом з'явилися дослідження, які доводять, що успішність будь-якої конкуренції визначається не лише високою мотивацією на успіх, а збалансованим співвідношенням мотивації досягнення успіху та мотивації уникнення невдач.

Характеризуючи неусвідомлювані мотиваційні детермінанти конкуренції, звернемося до концепцій сиблінгової конкуренції та порядку

народження людини (А. Адлер, М. Боуен, Д. Леві, В. Томан). Так, первістки частіш бувають орієнтовані на конкуренцію, обумовлену потребою постійно підтверджувати власну першість. Молодші ж діти також можуть бути сильно мотивованими на конкуренцію, але це вже обумовлено невротичним бажанням наздогнати первістка [2].

Наявність травматичного досвіду конкуренції із сиблінгами формує узагальнене ставлення до конкуренції та формує певні поведінкові патерни. Загалом наявність братів або сестер з різницею у віці менше ніж три роки закладає умови для обов'язкової конкуренції за увагу та любов батьків, передусім матері. Фіксація дитини на травматичному досвіді стає несвідомим мотиватором конкуренції у дорослому житті.

К. Горні зазначає, що людина може обрати три варіанти взаємодії з людьми – йти до них (залежність), йти проти них (боротьба) та уникати людей (ізоляція). Обираючи варіант боротьби, особистість несвідомо може прагнути до конкурентної взаємодії як форми боротьби [5]. Ще одним психологічним предиктором конкурентності за К. Горні може виступати «невротична гордість» як стан, при якому відчуття власної значущості сильно перебільшується порівняно з тим, про що свідчать фактичні дані.

Іншим глибинним прогностичним фактором, який може стимулювати людину до конкурентної взаємодії, на нашу думку, є схильність до ризику. Проведені експериментальні дослідження зарубіжних науковців доводять, що конкуренція як форма взаємодії позитивно пов'язана із різними аспектами, які спрямовані проти інтересів, цілей, домагань іншої особи, через що виникають різні ризики: відкритого конфлікту, викликання до себе агресії, негативної уваги, «заплямування» позитивної репутації тощо [7]. Таким чином, ми вважаємо, що людина, яка конкурує з іншими, повинна мати високу вираженість ризикованої поведінки, щоб піти на всі можливі втрати заради перемоги.

Узагальнюючи проведений теоретичний аналіз феномену конкуренції, ми можемо виокремити її найбільш суттєві ознаки: наявність однакової мети в суб'єктів конкуренції, деперсоналізація уявлення один про одного та особистісна залученість. Конкурентні відносини завжди мають великий емоційний заряд (азарт, кураж, драйв), при певних умовах конкуренція набуває форми боротьби з високими психологічними ставками, коли виграш добувається за будь-яку ціну.

Характер конкуренції та її мотиваційний складник обумовлені минулим досвідом особистості та її якостями – рівнем самооцінки та тривожності, схильністю до ризику, мотиваційним полюсом, досвідом сиблінгової конкуренції, порядком народження та інше.

Виклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження. Задля досягнення поставленої в дослідженні мети ми використали такі психодіагностичні методики: «Методика самооцінки тривожності, ригідності та екстравертованості» (шкала «Тривожність») Д. Моудслі; методика «Діагностики мотивації успіху та страху невдачі» А. Реана; методика оцінки схильності до ризику (PSK) Г. Шуберта; «Шкала самоефективності» Р. Шварцера та М. Єрусалема, адаптована В. Ромеком; проєктивна методика «Колірний тест ставлень (КТС)» О. М. Еткінда, адаптований нами варіант. Щоб з'ясувати неусвідомлюване або частково усвідомлюване ставлення до феномену конкуренції, ми використали такі поняття, якими можна окреслити зміст досліджуваного феномену: 1) конкуренція; 2) заздрість; 3) почуття провини; 4) сором; 5) визнання іншими; 6) бути об'єктом оцінки; 7) порівнювати себе з іншими; 8) досягнення; 9) боротьба; 10) домінування; 11) успіх; 12) стабільність; 13) самоповага; 14) невдача; 15) ціна успіху; 16) співробітництво. Для опитування використано розроблений нами «Опитувальник самооцінки виразності конкурентної поведінки». Досліджуванним пропонувалося оцінити за шкалою від 0 до 10, наскільки їм притаманна та чи інша поведінка, яка відображає конкурентність особистості. Усього для оцінки пропонувалось 15 тверджень. Детальний аналіз авторської методики буде представлено в окремій публікації, зауважимо лише таке: 1) надійність опитувальника за α -Кронбаха дорівнює 0,79; 2) цей показник було отримано у два етапи перевірки надійності методики, за рахунок вилучення питань із низьким змістовним навантаженням; 3) методика надає можливість виміряти рівень вираженості конкурентної поведінки респондентів.

У дослідженні взяло участь 120 осіб юнацького віку, із них 37 чоловіків та 83 жінки віком від 18 до 23 років; середній вік опитаних становив 21 рік. Усі опитані на момент проведення дослідження були студентами 3–5 років навчання спеціальностей гуманітарного профілю. Обрання саме цієї вибірки обумовлене тим, що навчальне середовище досить конкурентне через загальноприйнятну систему рейтингового оцінювання. Опитування проводилося в міжсесійний

період задля виключення дії фактору екзаменаційного стресу на результати емпіричного дослідження.

Було встановлено, що 64,2 % сучасних студентів мають середній рівень конкурентності, у конкурентних стосунках губляться перед натиском енергійного супротивника, їм складно відстоювати свою позицію, вони мають нестійку самооцінку та сумніваються у власних можливостях. Лише третина студентів (35,8 %) прагне досягти успіху, конструктивного результату, зазвичай впевнені в собі, у своїх силах, відповідальні, ініціативні й активні.

Дещо менша кількість респондентів (33,4 %) мають тенденцію сподіватися на успіх, тобто вони менш упевнені у своїх силах та не так одноставно очікують позитивного результату від своєї діяльності, як особи з вираженою мотивацією на успіх, однак у переважній більшості випадків вони все ж таки сподіваються досягти поставлених цілей у задуманій справі. У 10 % студентів переважає тенденція уникати невдачі через наявність негативних очікувань.

Найбільший відсоток респондентів (52,5 %) виявили себе як «ситуаційно ризиковані» особи, тобто такі, які спочатку орієнтуються на актуальну ситуацію, а вже потім вирішують, чи доцільно ризикнути в ній чи краще проявити обережність.

У нашій вибірці юнаки та дівчата (24,2 %) демонструють тенденцію уникати ризику, на протигагу схильності до ризикованої поведінки – 20 %. Тобто сучасні українські студенти та студентки більше обережні та помірковані, аніж спрямовані діяти навмання в надії на щасливий результат, не бажають кидати виклик можливим небезпекам та ніяково себе почувають в умовах невизначеності.

За «Шкалою самоефективності» високий рівень самоефективності мають лише 8,3 % наших респондентів. Найбільша кількість (67,5 %) опитаних нами юнаків та дівчат мають середній рівень самоефективності. Низька самоефективність у 24,7 % студентів, тобто вони очікують невдачі, фіксуються на негативному сценарії розвитку подій і тим самим знижують самоповагу.

Отримані результати в цілому співвідносяться з віком наших респондентів, адже юність – це період оптимізму, сподівань на краще, віри в себе та свої можливості в досягненні цілей у діяльності. А навчальна діяльність, яка є провідною для наших опитуваних, поєднана з постійним процесом оцінки себе як компетентного або некомпетентного студента, що може суттєво підвищувати загальну тривожність.

Наступним кроком нашого дослідження став факторний аналіз понять, включених до методики КТС задля виявлення смислових блоків (вірувань, переконань), із яких складається поняття «конкуренція». Факторний аналіз проводився з використанням методу виділення головних компонент. Він розкриває 32 % сумісності факторів.

До Фактору 1 «Співпраця» (навантаження фактору $\approx 0,57$) увійшли поняття-антагоністи до явища конкуренції. Наші респонденти вважають, що «досягнення», «успіх», «самоповага», «стабільність» та «співпраця» – явища взаємопов'язані. Іншими словами, в уявленні сучасних українських студентів здобутки, успішність та стабільність можливі не в конкуренції, а в співпраці, і саме ця стратегія соціальної взаємодії забезпечує можливість поважати себе.

На противагу цим даним, у Фактор 2 «Боротьба» (навантаження фактору $\approx 0,6$), у якому змістотворним є поняття «конкуренція», увійшли поняття «боротьба», «сором» та «домінування». Отже, конкуренція для сучасних студентів – це боротьба, що, безперечно, відповідає дійсності, але цю боротьбу вони сприймають дещо викривлено. В уявленні наших респондентів конкуренція передбачає певне приниження суперника, той, хто виграв, – домінує над переможеним, що породжує почуття сорому. Причому почуття сорому відчуватимуть і переможений, і переможець. Зміст цього фактору демонструє існування у свідомості сучасних юнаків обмежувальних соціальних стереотипів щодо такої невід'ємної форми соціальної взаємодії, як конкуренція. Оскільки здорова конкуренція передбачає можливість конструктивної боротьби, спрямованої на розвиток і вдосконалення особистості, то тут недоречні ні почуття сорому, ні відчуття приниженості.

Найменше понять потрапили до Фактору 3 «Поразка» (навантаження фактору $\approx 0,57$) – це «невдача», «провина» та «ціна успіху». Отже, програна конкуренція – це невдача, яка супроводжується почуттям провини, і це ціна за те, що людина ризикнула, прагнучи успіху. Цей фактор відображає, так би мовити, «розплату» за конкуренцію, яка психологічно вимірюється почуттям провини. Існування уявлення про можливу розплату за прагнення до успіху, перемоги, безумовно, є стримувальним фактором у потягові молоді проявити себе, розкрити в конкуренції власні можливості та виявити свої обмеження.

Зазначені тенденції були статистично підтверджені і за результатами кореляційного аналізу. Так, результати респондентів за розроб-

леною методикою «Опитувальник самооцінки виразності конкурентної поведінки» позитивно корелюють з результатами, отриманими за шкалами тривожності ($r = 0,22$; $p < 0,05$) та самоефективності ($r = 0,24$; $p < 0,05$). Тобто конкуренція одночасно пов'язана зі збільшенням тривожності та вірою або невірою в конструктивність своїх дій. Конкурентна взаємодія є досить напруженою та емоційно навантаженою формою соціальної взаємодії, що природно збільшує тривожність особистості. А для того, щоб конкурувати, необхідно мати впевненість у собі та бути компетентним.

Поняття «конкуренція» прямо позитивно корелює із поняттями «сором» ($r = 0,33$; $p < 0,01$), «боротьба» ($r = 0,39$; $p < 0,01$), «домінування» ($r = 0,23$; $p < 0,05$) та «порівняння себе з іншим» ($r = 0,25$; $p < 0,05$), а негативно корелює з поняттям «стабільність» ($r = -0,3$; $p < 0,01$). Отже, для сучасних студентів ситуація конкуренції, яка, безперечно, передбачає боротьбу, пов'язана з порівнянням себе з іншими та супроводжується почуттям сорому й порушенням стабільності. Конкуренція передбачає порівняння себе з конкурентом, що може провокувати появу сорому за власну некомпетентність або недосконалість. Це обумовлено загальними соціальними стандартами взаємодії, які довгий час навіювалися суспільству: «треба бути такими, як усі», «не можна вихвалитися», «той, хто прагне успіху, – нахаба». Тому у свідомості сучасного студентства ще переважають такі переконання, хоча актуальна соціальна ситуація вже давно вимагає від особистості конкурентоспроможності, ініціативності, цілеспрямованості, наполегливості та впевненості у власній компетентності.

Поняття «бути об'єктом оцінки» та «ціна успіху» прямо позитивно корелюють із готовністю до ризику ($r = 0,25$; $p < 0,01$ та $r = 0,2$; $p < 0,05$ відповідно). Конкурувати – це значить бути постійно у фокусі уваги оточення, бути оціненим, бути порівняним з іншим. Страх соціальної оцінки – один із найбільш поширених у суспільстві. Багато людей не витримують напруження, пов'язаного з оцінкою власних умінь, здобутків, поведінки, а отже зазвичай уникають ситуацій, де це можливо. А конкурентна взаємодія як раз така ситуація, де це станеться обов'язково. Але все ж таки дехто перемагає власний страх соціальної оцінки, йдучи за цікавістю, азартом, і ризикує заради власного успіху.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Конкуренція – це невід'ємна форма соціальної взаємодії, яка характеризується

наявністю однакової мети в суб'єктів конкуренції, їх особистісною залученістю та значним емоційним навантаженням міжособистісної взаємодії. Здорова конкуренція слугує поштовхом для розвитку особистісної та професійної компетентності. Вона дає можливість окреслити актуальні межі власної компетентності та усвідомити свої обмеження, що сприятиме формуванню адекватної самооцінки й рівня домагань. Конкуренція може набувати деструктивних ознак: нав'язливу жагу суперничати; домінування конкуренції у всіх видах соціальної взаємодії особистості; нестерпно болісне переживання поразки; різке зниження впевненості в собі або уникнення ситуації конкуренції за будь-яку ціну, приниження власних переваг у ситуації потенційної конкуренції тощо. Індивідуально-психологічними предикторами конкурентності в осіб юнацького віку виступають тривожність, високий рівень самоефективності, домінування мотивації досягнення та готовність до ризику. Сучасні українські юнаки та дівчата мають середній рівень вираженості конкурентної поведінки, тобто навіть перебуваючи в досить конкурентному академічному середовищі, вони не виявляють високого рівня суперництва, чим відрізняються від своїх західних однолітків [10]. Конкуренція для сучасного юнацтва – це боротьба, яка передбачає готовність до ризику, викликає в юнаків та дівчат тривогу й супроводжується почуттям сорому та провини, оскільки пов'язана з утиском іншої особи, через що провокує відкриті конфлікти, виклик до себе агресії, негативної уваги, «заплямування» позитивної репутації тощо. Уявлення про зміст та особливості конкурентної взаємодії в сучасного студентства має значне негативне навантаження, що обумовлено наявністю в них обмежувальних соціальних стандартів, які не відповідають актуальним суспільним тенденціям. Така ситуація блокує можливість реалізації природних прагнень сучасного українського юнацтва, їх самореалізацію та розвиток особистісної й професійної компетентності.

Отже, проблема міжособистісної конкуренції потребує подальшої теоретичної та прикладної розробки.

Перспективою подальшого дослідження проблеми конкурентної взаємодії та конкурентоспроможності особистості може стати аналіз гендерних відмінностей у їх проявах та дослідження суб'єктивного переживання особистістю смислів, які виникають у процесі конкурентного протиборства в різних системах її міжособистісних стосунків.

Література

1. Гайдар М. И. Личностная самоэффективность психолога / М. И. Гайдар // Психолог в современном обществе: от образования к профессиональной деятельности / под ред. К. М. Гайдар. – Воронеж : ВГУ, 2007. – С. 52–63.
Gajdar M. I. Lichnostnaja samojeffektivnost' psihologa [Psychologists personal self-efficacy] / M. I. Gajdar // Psiholog v sovremennom obshhestve: ot obrazovaniya k professional'noj dejatel'nosti / pod red. K. M. Gajdar. – Voronezh : VGU, 2007. – p. 52–63.
2. Єльчанинова Т. Мотивація досягнення успіху студентів з активною життєвою позицією: сиблінговий аспект [Електронний ресурс] / Т. Єльчанинова, Є. Ткачова // Освіта регіону: політологія, психологія, комунікації. – 2013. – № 2. – Режим доступу : <http://social-science.com.ua/article/1074>
Elchaninova T. Motivacija dosjagnennja uspihu studentiv z aktivnoju zhittevoju pozicieju: siblingovij aspekt [Motivating students with an active lifestyle: sibling dimension] [Elektronnij resurs] / T. Elchaninova, E. Tkachova // Osvita regionu: politologija, psihologija, komunikacii. – 2013. – № 2. – Rezhim dostupu : <http://social-science.com.ua/article/1074>
3. Оксфордский толковый словарь по психологии. В 2 т. Т. 2 / под ред. А. Ребера ; пер. с англ. Е. Ю. Чеботарева. – М. : Вече АСТ, 2003. – 592 с.
Oksfordskij tolkovyj slovar' po psihologii [Oxfords Dictionary of Psychology]. V 2 t. T. 2 / pod red. A. Rebera ; per. s angl. E. Ju. Chebotareva. – M. : Veche AST, 2003. – 592 p.
4. Хорни К. Невротическая личность нашего времени. Самоанализ / Карен Хорни ; пер. с англ. В. В. Старовойтова ; общ. ред. Г. В. Бурменской. – М. : Прогресс-Универс, 1993. – 486 с.
Horni K. Nevroticheskaja lichnost' nashogo vremeni. Samoanaliz [Neurotics personality of ours time. Introspection] / Karen Horni ; per. s angl. V. V. Starovojtova ; Obshh. red. G. V. Burmenskoj. – M. : Progress-Univers, 1993. – 486 p.
5. Федоренко Р. П. Психологія молоді сім'ї і сімейна криза : монографія / Р. П. Федоренко. – Луцьк : РВВ «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2007. – С. 54–58.
Fedorenko R. P. Psihologija molodoji sim'ji i simejna kriza : monografija / R. P. Fedorenko. – Luc'k : RVV "Vezha" Volin. derzh. un-tuim. Lesi Ukrainki, 2007. – P. 54–58.
6. Bronson Po. Top Dog: The Science of Winning and Losing / Po Bronson, Ashley Merryman. – NY : Twelve, 2014. – 304 p.
7. Deutsch M. The Handbook of Conflict Resolution: Theory and Practice, eds. / Morton Deutsch and Peter Coleman. – San-Francisco : Jossey-Bass Publishers, 2000. – 22 p.
8. Kilduff G. J. The Psychology of Rivalry: A Relationally Dependent Analysis of Competition / Gavin J. Kilduff, Hillary Anger Elfenbein, Barry M. Staw // Academy of Management Journal. – 2010. – Vol. 53 (№ 5). – P. 943–969.
9. Romanowski M. H. Student Obsession with Grades and Achievement / Michael H. Romanowski / Kappa Delta Pi Record. – 2004. – Vol. 40. – P. 149–151.