

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ КОНКУРЕНТНОЇ ПОВЕДІНКИ СЕРЕД СТУДЕНТІВ ВНЗ

У статті представлені результати емпіричного дослідження конкурентної поведінки у групах студентів ВНЗ. З'ясовано, що для студентів, які активно включаються в різноманітні конкурентні ситуації (олімпіади, конкурси, конференції) характерний когнітивний стиль "полнезалежність" та прояви поведінки типу А (змагальність, поспіх, нетерплячість, прагнення до успіху та ентузіазм)

Ключові слова: конкурентна поведінка, конкурентні ситуації, полнезалежність/полнезалежність, поведінка типу А/В, суб'єкт-об'єктна орієнтація особистості, діалогічність стосунків.

Постановка проблеми. Досягнення та успішність у навчанні значною мірою залежать від характеру стосунків, що склалися в навчальному середовищі – як з однолітками так і з викладачами.

Конкурентні ситуації за період навчання можуть набувати різних форм: конкуренція в академічній успішності, творчі конкурси та спортивні змагання, конкуренція в сфері неформального лідерства в групі чи в стосунках кохання, дружби. За відсутності індивідуального підходу, навіть виставляючи оцінки, викладач певною мірою оцінює конкурентні переваги студента в порівнянні з іншими. Виникає питання: наскільки конкуренція є рушійною, мотиваційною силою для студентів чи, навпаки, процеси порівняння викликають емоційне напруження, страх з боку учасників.

Тільки деякі ситуації є суто кооперативними або конкурентними, більшість ситуацій реального життя є змішаними. Проте конкурентні процеси можуть бути різноманітними, їх результат може бути конструктивним чи деструктивним, в них може переважати кооперативна чи конкурентна складова.

Історично динаміка поглядів на конкуренцію розкривається через поступовий перехід від розгляду деструктивного, диз'юнктивного, негативного модусу конкуренції до осмислення її конструктивних варіацій.

Український науковець О. А. Філь пропонує розрізняти *деструктивні* (агресивно-маніпулятивні) та *конструктивні* (асертивно-гуманістичні) стратегії конкуренції [1]. Конструктивна конкуренція – це цивілізована психологічна взаємодія особистостей у процесі досягнення однаково значущої мети, завдяки розвитку та власним конкурентним перевагам; натомість деструктивна конкуренція передбачає жорстке зіткнення суперників заради досягнення перемоги будь-якими засобами.

Кожна ситуація конкуренції має наслідки, які можна оцінити як ресурс. Це мотивація до самовдосконалення, оцінка власних компетенцій у порівнянні з іншими, здобуття нових знань і навичок від партнера, розвиток гнучкості мислення, здобуття авторитету. Однак у навчальних групах частина студентів проявляє орієнтацію на конкуренцію, частина ні. Частота та інтенсивність включення молоді у конкурентні ситуації залежить від багатьох факторів. Ці фактори являють собою значний інтерес як з соціально-психологічної, так і з педагогічної точки зору.

Метою статті є визначення тих психологічних особливостей, які відрізняють студентів з конкурентною поведінкою.

Пошук відповіді на питання: "як студент буде проявляти себе в конкурентних ситуаціях під час навчання?" лежить у площині оцінок зовнішніх та внутрішніх (суб'єктивних) факторів. До зовнішніх факторів конкурентної поведінки належать ті життєві обставини, що не залежать від індивідуальної волі людини. Сюди можна віднести сімейну ситуацію, особливості соціального становища та особливості організації конкурентної ситуації. Аналіз зарубіжних публікацій дозволяє виділити низку індивідуально-особистісних (суб'єктивних) факторів конкурентної поведінки, до яких відносяться: низький рівень тривожності, локус контролю, мотивація досягнення успіху, інтелектуальні здібності, позитивне ставлення до інших учасників, моральні переконання, конкурентність як особистісна риса. В англійських джерелах також використовується поняття "прийняття виклику" (acceptance of challenges), яке часто перекладається як прийняття ризику. Прийняття ризику виражається в поведінці індивіда, який активно шукає ситуації випробування для власних компетенцій та переконаний у тому, що все, що відбувається сприяє його розвитку за рахунок знань, що здобуваються із позитивного та/або негативного досвіду.

Вплив сімейного оточення проаналізований у роботі J. Monsaas, G. Engelhart. Автори вивчали взаємозв'язок між сімейним середовищем і здатністю конкурувати професійно успішних людей з 4 областей (тенісисти світового класу, плавці – призери Олімпійських ігор, піаністи – лауреати премій у галузі музики, математики – провідні фахівці у своїй галузі). Було з'ясовано, якщо конкурентність як певна характеристика соціальної поведінки моделюється, підкріплюється і визнається значущою в умовах сімейного виховання, то спеціалісти з цього сімейного оточення будуть більшою мірою конкурентними [4]

Щодо впливу соціально-економічного статусу сім'ї на конкурентну поведінку студентів можна висловити дві точки зору. Чим вищий соціально-економічний статус сім'ї, з якої походить студент, тим більше він орієнтований на успіх, проявляє конкурентну поведінку. З іншого боку, студенти, що походять з більш забезпечених сімей можуть не намагатися докладати багато зусиль для досягнення мети, ніж менш забезпечені студенти. Проте досліджень, які б підтвердили одну з альтернативних точок зору на даний час недостатньо.

Особливості організації конкурентної ситуації впливатимуть на перебіг та наслідки взаємодії. До організаційних чинників можна віднести:

- 1) справедливість правил та чіткі критерії оцінки;
- 2) чесна поведінка конкурентів (за Fulop);
- 3) рівність партнерів;
- 4) стійкість та прозорість правил;
- 5) можливість оцінки учасниками свого прогресу в порівнянні з опонентами (за Tauer, Narackiewicz) [5];
- 6) мотивація перемоги;
- 7) наявність позитивних емоційних стосунків між учасниками;
- 8) досвід підтвердження власних компетенцій (за Tjosvold) [6].

Методика та процедура дослідження. Плануючи дослідження, ми зосередились на питанні, які параметри соціальної активності студента можуть вплинути на його участь у конкуренції в навчальному середовищі.

Припускаємо, що участь студента в конкуренції під час навчання визначатиметься тим, наскільки йому притаманна поведінка типу А (конкурентність, впевненість, прагнення перемоги, висока включеність у роботу). Важливим також буде полнезалежність (опора на власний досвід, вимогливість до себе та до інших, орієнтація на справу). Студенти з конкурентною поведінкою, на нашу думку, також будуть характеризуватись активною життєвою позицією, життєвою творчістю, високою відповідальністю (параметри суб'єктної орієнтації особистості) та здатністю будувати діалогічні відносини з партнерами (бути зацікавленим у взаємодії з партнером, усвідомлювати свою відмінність від партнера та приймати її, вільно виражати свою думку та приймати думку іншого).

Виходячи зі сказаного, метою дослідження є з'ясування соціально-психологічних факторів конкурентної поведінки серед молоді.

Методики психологічного дослідження:

- 1) методика діагностики типу поведінки за Дженкінсом;
- 2) тест включених фігур К. Готтшальдта (для діагностики когнітивного стилю особистості);
- 3) опитувальник суб'єкт-об'єктних орієнтацій в життєвих ситуаціях О. Коржової;
- 4) опитувальник діалогічності стосунків С. Духновського.

У дослідженні прийняли участь 77 студентів гуманітарних спеціальностей Національного авіаційного університету, серед них 55 дівчат та 22 хлопці, середній вік досліджуваних – 22 роки.

Відповідно до мети дослідження всі досліджувані були поділені на 2 групи. Критеріями розподілу на групи стали дані про фактичну участь респондентів у конкурентних ситуаціях.

Група 1 (n = 40) – це ті студенти, які не приймають участі в конкурентних ситуаціях. Група 2 (n = 37) – це ті студенти, що активно включаються в різноманітні конкурентні ситуації в навчальному середовищі (підґрунтям до віднесення студента до тієї чи іншої групи стала інформація про участь студентів у конкурсах та олімпіадах, надана відділом студентської науки вищого навчального закладу).

Варто зауважити, що у системі вищої освіти України студенти активно заохочуються до участі у різного роду конкурсах, олімпіадах, стипендіальних програмах. Участь у конкурентних ситуаціях при цьому не обмежується показниками академічної успішності студента і відбувається за бажанням студента.

Методика Дженкінса оцінює показники: поведінка типу А (яскраво виражене прагнення до першості; наполегливий пошук визнання з боку інших; сприйняття життя як арени конкурентної боротьби; високий темп життя, поспіх, драгівливість), поведінка типу В (не виражена схильність до соціальної конкуренції, орієнтація скоріше на процес праці, ніж на досягнення цілі, вміння поєднувати працю та відпочинок, неквапливість).

Тест включених фігур К. Готтшальдта використовувався для оцінки когнітивного стилю особистості. В контексті нашого дослідження ми зосереджувались на тому, що конструктивні полнезалежність/полнезалежність є стійкими пізнавальними стратегіями, що реалізуються в різних соціальних ситуаціях. Полнезалежність проявляється в опорі на досвід, самостійності, високому самоконтролі, стабільності самооцінки та оцінки інших людей, схильності до ризику. Полнезалежність проявляється у глобальному сприйнятті дійсності, залежності прийняття рішень від зовнішніх факторів, залежності від групи, товариськості та емпатії, орієнтації на спілкування.

Опитувальник суб'єкт-об'єктних орієнтацій в життєвих ситуаціях О. Коржової оцінює до якого типу відноситься респондент: суб'єктно-орієнтована особистість (активна життєва позиція, життєва творчість, висока життєва відповідальність, транситуаційна сміливість); об'єктно-орієнтована особистість (пасивна життєва позиція, життєве пристосування, низька життєва відповідальність, транситуаційний консерватизм).

Опитувальник діалогічності стосунків С. Духновського діагностує, чи здатні респонденти встановлювати і підтримувати діалогічність у стосунках. Діалогічність міжособистісних відносин – це така їх характеристика, в якій реалізується прагнення враховувати унікальність свого партнера. Діалогічність припускає цінність і значимість стосунків взаємодіючих суб'єктів. Діалогічна орієнтація – вільний обмін думками, ідеями між суб'єктами, засноване на їх взаємному прийнятті та розумінні.

Аналіз результатів дослідження. Порівняння двох груп дозволяє зафіксувати, за якими параметрами наявні відмінності між групами.

Таблиця 1

Порівняння середніх значень для груп "неконкурентних" та "конкурентних" студентів ВНЗ

Показники	1 група (n=40)	2 група (n=37)	T-критерій/ значимість
Когнітивний стиль особистості	1,65 ±0,67	2,01 ±0,67	-2,342 (p=0,022*)
Поведінка типу А	398,6±52,6	368±66,2	2,252 (p=0,027*)
Суб'єкт/об'єктна орієнтація особистості	6,05±1,81	6,08±1,89	-,739 (p=0,463)
Діалогічність стосунків	5,46±1,44	5,64±1,18	-,074 (p=0,941)

* *Значимі відмінності на рівні 0,05.*

Дослідження підтверджує, що групи відрізняються за показниками когнітивного стилю особистості полнезалежність та поведінки типу А. Іншими словами, саме ці показники мають прогностичну цінність для відповіді на питання, чи буде студент включатися в конкурентні ситуації в навчанні – випробувати себе в конкурсах, олімпіадах, конференціях. Полнезалежність проявляється в особливостях прийняття рішень – самостійно, з опорою на власний досвід. Полнезалежні респонденти характеризуються високим самоконтролем та стабільною самооцінкою. Все це зумовлює більш адекватне переживання конкурентних ситуацій: вони легше справляються з напруженням, негативний результат конкуренції (програш) значимо не змінить самооцінку. Натомість для полнезалежних студентів характерна орієнтація на спілкування і стосунки, а отже ситуація конкуренції може оцінюватися ними як загроза для дружніх стосунків, тому вони активно її уникають.

Основними проявами поведінки типу А є змагальність, ентузіазм, прагнення до перемоги (на негативному полюсі – дратівливість, агресивність). Прояви поведінки типу А можна діагностувати вже в юнацькому віці, і ця характеристика залишається стабільною в подальшому житті. Тобто студенти А-типу, скоріш за все, вже в школі активно включалися в ситуації конкуренції і отримали досвід підтвердження власних можливостей і адекватно оцінюють свої сильні та слабкі сторони. З іншого боку, студенти А-типу більш енергійні, активні а отже і викладачі мотивують їх до участі в конкуренції.

Висновки та перспективи дослідження:

1. Розуміння конкуренції як дихотомічної ситуації взаємодії, що поєднує позитивні та негативні модуси, вимагає пошуку чинників конкурентної поведінки на різних рівнях аналізу: індивідуально-психологічному, соціально-психологічному та соціальному.

2. На основі вже існуючих напрацювань у соціальній психології можна виділити зовнішні (об'єктивні) чинники конкурентної поведінки (всі життєві обставини, що не залежать від індивідуальної волі людини) та внутрішні (суб'єктивні) чинники. Зовнішні чинники, в свою чергу, можна поділити на зовнішні соціальні чинники та організаційні чинники.

3. У результаті емпіричного дослідження з'ясовано, що предикторами конкурентної поведінки можуть виступити когнітивний стиль полнезалежність та прояви поведінки типу А. Натомість параметри діалогічності стосунків та суб'єктної особистісної орієнтації не є значимими для передбачення конкурентної поведінки.

У подальшому дослідження можна розширити у напрямку оцінки ролі сім'ї у проявах конкурентної поведінки, а саме: норм конкуренції в сім'ї, соціально-економічного статусу та рівня освіти батьків. Серед особистісних факторів, що можуть визначати конкурентну поведінку, поза фокусом уваги даного дослідження залишилися: рівень тривоги, мотиваційні характеристики особистості.

Використані джерела

1. Філь О. А. Технологія розвитку конкурентоздатності персоналу освітньої організації: навч.-метод. посіб. / О. А. Філь; Ін-т психології ім. Г. С. Костюка АПН України та ін. – Біла Церква : КОПОПК, 2008. – 52 с.
2. Шмелев А. Г. Продуктивная конкуренция: опыт конструирования [Текст] / А. Г. Шмелев, А. Г. Шишов. – М.: [б.в.], 1997. – 55 с.
3. Fülöp M. Happy and Unhappy Competitors: What Makes the Difference? [Електронний ресурс]. – Psychological Topics – 2009. – №18 – p. 345-367. Режим доступу: hrcak.srce.hr/file/74342
4. Monsaas J.A., Engelhard G. Home Environment and the Competitiveness of Highly Accomplished Individuals in Four Talent Fields. – Developmental Psychology – Vol. 26. No.2–p.264-268.
5. Tauer J.M., Harackiewicz J.M The Effects of Cooperation and Competition on Intrinsic Motivation and Performance. – Journal of Personality and Social Psychology, – 2004. – Vol. 86, No. 6 – p. 849–861
6. Tjosvold, D., Johnson, D.W., Johnson, R.T., & Sun, H. Can interpersonal competition be constructive within organizations? Journal of Psychology. – 2003. – №137,1 – p. 63- 64

Vlasova-Chmeruk O.

PSYCHOLOGICAL PECULIARITIES OF COMPETITIVE BEHAVIOR AMONG THE UNIVERSITY STUDENTS

The paper deals with the psychological characteristics of students who are actively involved in a variety of competitive situations (contests, competitions, conferences). Competition is an essential part of education. During the period of study some students show the competition orientation, some not. The frequency and intensity of the youth inclusion into competitive situations depends on many factors. External factors of competitive behavior are those life circumstances that are beyond the individual human will (family situation, peculiarities of the social situation and organizing characteristics of the competitive situation). Subjective factors of competitive behavior are low level of anxiety, locus of control, motivation of success, intellectual abilities, positive attitude towards other participants, moral beliefs, competitiveness as a personal trait.

The empirical study results of competitive behavior in groups of university students are presented. It has been found that cognitive style "independence field" and behavior of type A (competition, haste, impatience, desire for success and enthusiasm) are typical for students.

Key words: *competitive behavior, competitive situations, dependence field/ independence field, behavior of type A/B, subject-object personality orientation, dialogueness of relations.*

Стаття надійшла до редакції 19.10.2014