and changes in the nature of motivational system in the direction of its oppression, reduction and increasing of the level of passivity are shown.

Key words: motivational system, intrinsic and extrinsic motivation, activity, stress, efforts.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ ЯВИЩ КОНКУРЕНЦІЇ ТА СПІВПРАЦІ В ГРУПІ

Г. В. Циганенко, *м. Київ*

Співпрацю і конкуренцію розглянуто як найбільш поширені форми людської поведінки в групі і поза нею. Здавалось би, співпраця може бути проблемою, оскільки індивідуальні інтереси і зусилля членів групи не завжди збігаються, і це часто-густо призводить до її уникання. Аналіз теоретичних та емпіричних досліджень показав, що затрати на організацію співпраці можуть усе ж таки бути істотно зменшені або й подолані, якщо конкуренція проявлятиметься не всередині групи, а на вищому рівні організаційної ієрархії, між групами. Саме ця конкуренція може стати ефективним інструментом вирішення соціальної дилеми і помітно підвищити рівень співпраці всередині групи, а відтак привести до зростання загальної продуктивності групової взаємодії. Зроблено припущення, що міжгрупова конкуренція вивільняє моральні емоції гніву і провини, сприяючи таким чином упорядкуванню внутрішньогрупових норм; виділено відмінності між поняттями конкуренції і суперництва.

Ключові слова: агресія, співробітництво, конкуренція, співпраця, ефективність, суперництво.

Проблема. Розгляд теоретичних підходів до аналізу явищ конкуренції і співпраці як психологічних феноменів, котрі завжди супроводжують групову взаємодію, цінний тим, що більшість досліджень категорії конкуренції стосуються дисциплін економіки та психології реклами і маркетингу, соціології та політології. Разом з тим соціально-психологічний, практично значущий, аспект цих явищ, потребує посилення наукової і прикладної зацікавленості, а то й реабілітації їх як феноменів соціальності.

Конкуренція завжди була і є однією з найбільш поширених форм організації міжособових і соціальних стосунків. Навіть важко уявити собі сферу, в якій би її не було. Вона всюдисуща. Їй підвладні діти; жінки конкурують між собою не менше, ніж чоловіки. Конкуренція може як усвідомлюватися, так і не усвідомлюватися її суб'єктами.

Отже, конкуренція і суперництво виявляються не лише у сфері маркетингу і ринкових відносин чи в спорті[1], а й у сімейних і дружніх

[1] У цих сферах конкуренцію визначають як явище стосунків між суперниками за отримання доступу до переможного місця.

стосунках, де, здавалось би, в ній мало потреби[1]. Ми конкуруємо не лише на роботі, в реальному житті, а й у віртуальних мережах за "лайки" у Facebook або за кількість "друзів" в "Одноклассниках" і "Вконтакте". Конкуренція, за якою спостерігає весь світ, між Гарвардським університетом і Масачусетським технологічним інститутом, Samsung і Apple, Yandex, Coke і Pepsi, Microsoft, Google і Apple може бути на користь споживачеві. Проте часто суперництво поглиблюється так драматично, що призводить зрештою до ненормальної, неоптимальної та шокуюче-брутальної конкуренції з використанням маніпулятивних технології. І добре, якщо суперники не будуть особисто зустрічатися або переманювати на свій бік "обличчя бренду" (як свого часу брати Дасслери – власники "Adidas" і "Puma"), адже іноді це може призводити і до фізичного знищення протилежної сторони. Конкуренція як рухає, так і руйнує життя багатьох людей.

Мета статті: аналіз теоретичних підходів та даних емпіричних розвідок щодо явищ конкуренції та співпраці як психологічних феноменів, які супроводжують міжособову і групову взаємодію.

На еволюцію людини як соціобіологічної істоти, крім природного добору, який описав Ч. Дарвін у праці "Походження людини і статевий добір" [1], впливало і впливає таке явище, як суперництво, чи то конкуренція. Згідно з теорією внутрішньовидової конкуренції Жд. Міллера [2], природний добір, а також інші характеристики, такі як мова або ж комунікація, що давали змогу налагодити стосунки, разом з рівнем розвитку інтелекту ставали статевою перевагою при виборі партнера і мали адаптивний ефект для виживання. Ці характеристики спрацьовували як "механізм на вибування", оскільки переваги в такій конкуренції мали ті, хто зміг краще пристосуватися [3].

Зрештою, еволюція не вичерпується біологічною зумовленістю – вона має ще й соціальну сторону, соціальність, тісно пов'язану з ідеями як конкуренції, так і співробітництва [4]. І якщо у рослин способом соціальної взаємодії є пригнічення одного виду іншим і симбіоз, тваринного – поглинання або витіснення з ареалу, то для людини, беручи до уваги її пов'язаність із продуктами культури, – це взаємодія через вплив-підпорядкування [5; 6] або структурування соціальних відносин через взаємодопомогу [7; 8] та об'єднання [9]. Проте навіть у тваринному світі поряд із суперництвом може виявлятися і співробітництво. Так, ще під час своїх сибірських мандрівок П. О. Кропоткін звернув увагу на те, що серед тварин часом можна спостерігати взаємодію, вияви симпатії та взаємопідтримки в складних ситуаціях. Саме цей феномен, зазначав дослідник, часом є важливішим для збереження виду, ніж боротьба, яка призводить до зменшення ареалу виду і навіть його зникнення [7]. Як

[1] За винятком хіба що конфліктних ситуацій.

приклад у праці "Взаємодопомога як фактор еволюції" учений наводить явище льодоходу на Амурі, коли косулі допомагали одна одній переправлятися на протилежний бік річки. У своїх розвідках ефекту співробітництва Кропоткін спирався на праці Дарвіна, в яких часто знаходив підтвердження своєї теорії.

Дослідження конкуренції як психологічного явища ускладнюється тим, що воно не є однозначним і тому не має чітко окреслених меж. Так, наприклад, конкуренцію багато хто пов'язує з боротьбою за першість, натомість Є. М. Ємельянов і С. Є. Поваріцина визначають конкуренцію (*від лат.* concurrere – стикатися, суперничати) як таку форму організації міжособових стосунків і соціальних відносин, за якої індивідуальні чи групові цілі та інтереси досягаються через *протидію* іншим індивідам чи групам, які хочуть досягти того ж самого (мають схожі актуальні інтереси та цілі) [10]. Проте конкуренція передбачає не лише боротьбу, у ній обов'язково *допускається контакт, певна взаємодія* – навіть *кооперація та співробітництво*, оскільки вона передбачає, а то й вимагає, на думку згаданих вище авторів, встановлення правил і застосування санкцій у разі їх недотримання. Тож конкуренція – це такі відносини між групами (або стосунки всередині групи), які більш-менш схожі на чесні і доброзичливо змагальні, без усвідомленого, умисного наміру завдати шкоди конкурентові. Натомість існують й інші форми суперництва, коли "всі засоби виправдані". Таке суперництво супроводжується крайніми виявами агресії, обманом і деструктивністю або ж переходить в неї.

До речі, розуміння поняття "конкуренція в міжособовій, груповій та міжгруповій взаємодії" в чомусь перегукується з тим, як здебільшого сприймають поняття агресивності, на що звернув увагу ще Е. Фромм, досліджуючи природу різних видів агресії[1] (див. "Анатомія людської деструктивності" [11]). Нерідко під поняттям "агресія" розуміють дії, спрямовані на захист і відстоювання життєво важливих інтересів людини від загрози або на руйнування чи завдання фізичної чи психологічної шкоди іншим. Варто, утім, пам'ятати, що йдеться про різні види явища, і тому спроба виявити причину агресії ставить дослідника-практика в безнадійну, з теоретичного погляду, позицію. Головне, він повинен розрізняти, з одного боку, адаптивний біологічний імпульс, який розвинувся в ході еволюції задля виживання індивіда і виду, і, з другого боку, злоякісну (таку як насилля) потребу в садизмі і жорстокості, не пов'язану зі збереженням життя.

Конкуренцію часто розглядають під кутом зору іншого поняття – *суперництва*, проте вони теж не є синонімічними. Про суперництво як сутність людської природи говорив свого часу З. Фройд, який розглядав його в контексті едипового комплексу, і якщо на сторожі та для упоко-

[1] Приклад цей ми використовуємо ще й тому, що агресію часто пов'язують з поняттями, що межують з конкуренцією.

рення першого мають стояти соціальні почуття, то для едипового комплексу – релігія і моральність [12].

Видатний шотландський економіст А. Сміт пов'язував конкуренцію із загостренням суперництва (rivalry, rivalite, Wettbewerb) [13, с. 175], на що американський дослідник Дж. Стіглер зауважив, що поняття "конкуренція" увійшло в економічну теорію з побутової мови, де воно протягом тривалого часу означало суперництво двох і більше осіб. Розвиваючи свою думку, він надає конкуренції психологічного звучання, визначаючи її як "процес реагування на нову силу і спосіб досягнення нової рівноваги" [14, с. 300]. На підтвердження цього припущення згадаймо про мобілізацію сил та намагань, що підтверджує енергетичний потенціал досліджуваного явища.

У дисциплінах економічного профілю добре простежується динаміка увиразнення поняття і набуття ним свого сучасного значення. Чисту конкуренцію пов'язують з одним із її різновидів, який В. М. Гальперін назвав "досконалою конкуренцією" – на відміну від недосконалої, яку він пов'язував із суперництвом [15]. Досконала конкуренція передбачає відносну рівноправність сторін, присутніх на ринку; у такій конкуренції є межі дозволеного (культурного) і недозволеного, які визначають закони співжиття. Натомість "недосконалою" називають таку конкуренцію, коли суб'єкти суперництва вдаються до реальних відвертих дій, придушуючи активність інших задля досягнення своїх приватних цілей чи інтересів, використовуючи доступ до ресурсів на користь лише своєї групи. Ця "недосконала" конкуренція, або монополія, і є суперництвом. Ситуація суперництва супроводжує "недосконалу" конкуренцію ще й у тому, що один учасник прагне перемогти, перевершити іншого в чомусь і зацікавлений, аби правила і закони діяли лише на його користь. Суперництво синонімічно пов'язане зі змаганням, конкурсом, пошуковуванням; учасник конфлікту орієнтується при цьому лише на свої інтереси, нав'язуючи іншим свої рішення [16, с. 410].

У публіцистичних матеріалах з цієї тематики трапляється також поділ конкуренції на "здорову" і "невротичну". Про "здорову", "нормальну" конкуренцію Марта Фулоп, спеціаліст із психології суперництва та громадянського суспільства, пропонує говорити тоді, коли йдеться про взаємодію учасників групи, які націлені на самовдосконалення і саморозвиток, мають настановлення чесності щодо суперників, здатні до творчості та співпраці з ними, вміють належним чином сприймати і перемоги, і поразки, розуміючи межі заздрості, злювтіхи, почуття провини й апатії [17]. За такого суперництва людина може задовольнятися порівняльним успіхом. Метою "невротичного" суперництва стає досягнення повної переваги над іншими людьми. При цьому руйнівний аспект переважає над творчим, у результаті чого виявляється, що для невротика важливіше бачити інших переможеними, ніж досягти успіху самому.

К. Горні присвятила “невротичному” суперництву розділ своєї монографії “Невротична особистість нашого часу”. Дослідниця показала, що прагнення завдати поразки іншим або розладнати їхні зусилля часто спостерігається в пацієнтів, у яких переважає саме “невротичне” суперництво. Пацієнт немовби утікає від одужання, оскільки це означало б визнання успіху аналітика: “Він буде робити все можливе, щоб звести нанівець зусилля аналітика, навіть якщо –явно шкодить його власним цілям. Він не тільки буде намагатися ввести в оману аналітика або приховати важливу інформацію, але й постарається якомога довше залишатися в тому ж самому стані або демонструвати різке погіршення” [18, с. 114]. Дилема конкуренції невротика, зазначає Горні, виявляється у двох протилежних тенденціях – бажанні агресивно домінувати над усіма і безмірному бажанні, щоб його всі любили. Ця обмеженість призводить до того, що невротик відмовляється від конкуренції взагалі, навіть більше – він відчуває “відразу до конкуренції” [там само, с. 160], неусвідомлений страх якої штовхає його на вибудовування системи захистів. Конкуренція характеризує модель стосунків, яка є передбачуваною і відповідно до якої “партнер розглядається не як потенційна загроза, а як зовнішній стимул, що підвищує ефективність діяльності” [там само, с. 165]. Досліджуючи феномен суперництва, Горні дійшла висновку, що в суспільствах, де переважають індивідуалістичні настановлення, суперництво позначається часто не кращим чином на стосунках між людьми в різних сферах їхньої життєдіяльності. Авторку підтримав і А. Маслоу, який дещо скептично відгукувався про конкуренцію. Він зауважив, що конкуренція цікавить дослідника значно більше, ніж співробітництво, альтруїзм чи безкорисливість. Натомість настановлення, що всі вчинки визначаються егоїстичними устремліннями, на його думку, хибне, бо можна навести багато прикладів, коли люди поводяться всупереч власним інтересам [19]

Ідеї П. О. Кропоткіна знайшли свій розвиток у низці сучасних емпіричних праць [20–23]. Так, фінські дослідники Мікаель Пууртінен і Таріо Маппес обстоюють думку, що з погляду економічного та еволюційного вчення співробітництво є загадковим явищем. Особи, що кооперуються між собою в групі, можуть зазнавати часом збитків – на відміну від тих, хто цього не робить. Ефектом такої взаємодії є відмінності в самопочутті членів груп, де є кооперація і де її немає (у перших воно значно краще) [24, p. 355]. Дослідники експериментально довели, що більш ефективною є конкуренція між групами, ніж усередині групи. У цьому висновку вони спиралися на власні спостереження та емпіричні дослідження колег [23], які підтвердили, що міжгрупова конкуренція сприяє внутрішньогруповій співпраці. Тому група може досягнути кращих результатів та ефективніше працювати, якщо застосовується модель кооперації в групі. Пууртінен і Маппес наголошують, що на прийняття рішення людиною або групою людей конкурувати чи співробітничати один з одним впливають не лише раціональні розра-

хунки матеріальних виграшів, а й емоції [24]. Моральні емоції спираються на норми соціально схвалюваної поведінки. Дія цих норм співжиття (соціального контролю) виявляється в тому, що їх порушення викликає почуття гніву (коли інші порушують норми) і провини (тоді, коли сам їх порушуєш). Р. Тріверса і Д. Фесслер стверджують, що основною функцією гніву і провини є захист стосунків співробітництва [25; 26]. У природних умовах моральний обман викликає гнів та агресію, які виступають стримувальним фактором, роблячи обман менш вигідним. Почуття провини так само робить обман менш вигідним, діючи через почуття внутрішнього дискомфорту, а також мотивуючи репаративну поведінку для відновлення відносин співпраці. Досить показовим є те, що моральні норми та емоції в групах співробітництва діють як регулятори внутрішньогрупої взаємодії; утім, зрідка вони застосовуються і до членів інших груп [27; 28]. Базові групові характеристики, такі як гармонія і дружнє ставлення членів один до одного, руйнуються, якщо учасників ставлять у позицію змагання між собою. Змагання формує в його учасників досить сильне почуття особистісної незахищеності [29].

Висновки. У результаті аналізу теоретичних підходів до розуміння явища конкуренції виявлено тенденцію до його ототожнення з явищем суперництва. Суть понятійної відмінності закладалася, безперечно, еволюцією, самим розвитком знань – від теорій, що визнавали біологічну зумовленість конкуренції для виживання та удосконалення природи виду, до ідей соціальності, в яких конкуренція передбачає співробітництво в групі і є його невід'ємною частиною. Завдяки емпіричним дослідженням феномена конкуренції виявлено, що групах, де локус конкурування зміщується на вищі ієрархічні щаблі (міжгруповий рівень), її члени почуваються більш захищеними.

Розвиваючи практичну частину дослідження цього явища, було б важливо виявити психологічну природу суперництва всередині групи та механізми, які його забезпечують і разом з тим послаблюють конкуренцію на міжгруповому рівні. Безсумнівну зацікавленість викликає явище конкуренції між особами і групами з різними ідентичностями. Саме цей феномен міг би стати стати предметом наших подальших досліджень.

Література

1. *Дарвин Ч.* О происхождении видов путем естественного отбора или сохранении благоприятствуемых пород в борьбе за жизнь / Чарльз Дарвин // Сочинения. – М. : Изд-во АН СССР, 1939. – Т. 3. – 420 с.
2. *Miller G. F.* How mate choice shaped human nature: A review of sexual selection and human evolution / G. F. Miller; Ed. C. Crawford & D. Krebs // Handbook of evolutionary psychology: Ideas, issues, and applications – Lawrence Erlbaum, 1998 – P. 87–129.
3. *Палмер Д.* Эволюционная психология. Секреты поведения Homo Sapiens / Д. Палмер, Л. Палмер. – 2-е междунар. изд. – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК; М. : ОЛМА-ПРЕСС, 2003. – 382 с.

4. *Домбровская И. С.* К проблеме конкуренции в психологии / И. С. Домбровская // Прикладная психология как ресурс социально-экономического развития России в условиях преодоления глобального кризиса : материалы 2-й межрегион. науч.-практ. конф., Москва, 11–13 ноября 2010 г. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 2010. – Кн. 1. – С. 58–60.
5. *Васютинський В. О.* Інтеракційна психологія влади : монографія / Вадим Васютинський. – К. : Вид-во Київ. славіст. ун-ту, 2005. – 492 с.
6. *Поршнев Б. Ф.* Антропогенетические аспекты физиологии высшей нервной деятельности и психологии / Б. Ф. Поршнев // Вопросы психологии. – 1968. – № 5. – С. 17–31.
7. *Кропоткин П. А.* Взаимопомощь как фактор эволюции [Электронный ресурс] / П. А. Кропоткин. – Режим доступа : http://iph.ras.ru/elib/Kropotkin_Vzaimopom.html
8. *Кропоткин П. А.* Этика: Избранные труды / П. А. Кропоткин. – М. : Политиздат, 1991. – 496 с.
9. *Леонтьев Д. А.* Становление саморегуляции как основа психологического развития: эволюционный аспект / Д. А. Леонтьев // Субъект и личность в психологии саморегуляции / под ред. В. И. Моросановой. – М. : ПИ РАО; 2007. – С. 68–84.
10. *Емельянов Е. Н.* Психология бизнеса / Е. Н. Емельянов, С. Е. Поварицына. – М. : Армада, 1998. – 511 с.
11. *Фромм Э.* Анатомия человеческой деструктивности / Эрих Фромм ; пер. с англ. Э. М. Телятникова, Т. В. Панфилова. – Минск : Попурри, 1999. – 624 с.
12. *Фрейд З.* Я и Оно / Зигмунд Фрейд // Хрестоматия по истории психологии / под ред. П. Я. Гальперина, А. Н. Ждан. – М. : Изд-во МГУ, 1980. – С. 184–188.
13. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов : в 2 т. Кн. 1 – 3 / Адам Смит. – М. : Наука, 1993. – 570 с.
14. *Стиглер Дж.* Совершенная конкуренция: исторический ракурс / Дж. Стиглер // Теория фирмы / под. ред. В. М. Гальперина. – СПб. : Эконом. шк., 1995. – С. 299–328 (Вехи экономической мысли; Вып. 2).
15. *Гальперин В. М.* Микроэкономика : в 2-х т. / В. М. Гальперин, С. М. Игнатьев, В. И. Моргунов ; общ. ред. В. М. Гальперин. – СПб. : Эконом. шк., 1999. – Т. 2. – 498 с.
16. *Анцупов А. Я.* Конфликтология: Учебник для вузов / А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 507 с.
17. *Фулоп М.* Здоровая конкуренция. [Электронный ресурс] / Марта Фулоп. – Режим доступа: http://www.psychologies.ru/observers/marta-fulop/_article/29218/
18. *Хорни К.* Невротическая личность нашего времени: самоаналіз : пер. с англ. / Карен Хорни – М. : Прогресс-Универс, 1993. – 480 с.
19. *Маслоу А. Г.* Мотивация и личность / Абрахам Г. Маслоу ; пер. с англ. А. М. Татлыбаевой. – СПб. : Евразия, 1999. – 478 с.
20. *Wilson D. S.* A theory of group selection / *D. S. Wilson* // Proceedings National Academy of Sciences USA. – 1975. – Vol. 72. – № 1. – P. 143–146
21. *Aviles L.* Solving the freeloaders paradox: genetic associations and frequency-dependent selection in the evolution of cooperation among nonrelatives / L. Aviles // Proceedings National Academy of Sciences USA. – 2002. – Vol. 99. – № 14. – P. 268–273.

22. The evolution of altruistic punishment / R. Boyd, H. Gintis, S. Bowles, P. J. Richerson // Proceedings National Academy of Sciences USA. – 2003. – Vol. 100. – P. 3531–3535.
23. Cooperation and the scale of competition in humans / S. A. West, A. Gardner, D. M. Shuker, T. Reynolds, M. Burton-Chellow, E. M. Sykes, Guinnee, M. A. & Griffin, A. S. // Current. Biology. – 2006. – Vol. 16. – P. 1103–1106.
24. *Puurtinen M.* Between-group competition and human cooperation / M. Puurtinen, T. Mappes // Proceedings of the Royal Society B. – 2009 (22 January). – Vol. 276, № 1655. – P. 355–360
25. *Trivers R. L.* The evolution of reciprocal altruism / R. L. Trivers // Quarterly Review of Biology. – 1971. – Vol. 46. – P. 35–57.
26. *Fessler, D. M. T.* The strategy of affect: emotions in human cooperation / *D. M. . T. Fessler,* K. J. Haley // In Genetic and cultural evolution of cooperation / ed. P. Hammerstein. – Cambridge, UK : MIT Press, 2003. – P. 7–36.
27. *Bernhard H.* Parochial altruism in humans / H. Bernhard, U. Fischbacher, E. Fehr // Nature. – 2006. – Vol. 442. – P. 912–915.
28. *Cohen T. R.* Group morality and intergroup relations: cross-cultural and experimental evidence / T. R. Cohen, R. M. Montoya, C. A. Insko // Personality and Social Psychology Bulletin. – 2006. – Vol. 32. – P. 1559 – 1572.
29. *Raven B. H.* Cooperation and competition in means-interdependent triads / Bertram H. Raven, H. Todd Eachus // The Journal of Abnormal and Social Psychology. –1963 (Oct.). – Vol. 67 (4). – P. 307–316.

Reference

1. Darvin, Ch. (1939). O proishozhdenii vidov putem estestvennogo otbora ili sohranenii blahopriyatstvuemyx porod v borbe za zhyzn [On the origin of species by means of natural selection or saving favored breeds in struggle for life]. In Sochineniya [Works]. Moscow: Publ. of Academy of sciences of the USSR (rus).
2. Miller, G. F (1998). How mate choice shaped human nature: A review of sexual selection and human evolution. In C. Crawford & D. Krebs (Eds.) *Handbook of evolutionary psychology: Ideas, issues, and applications*. (pp. 87-129) Lawrence Erlbaum.
3. Palmer, D. (2003). *Evolyutsionnaya psihologiya. Sekrety povedeniya Homo Sapiens* [Psychology of evolution. Secrets of Homo Sapiens behavior]. St. Petersburg: Praym-EVROZNAK; Moscow OLMA-PRESS (rus).
4. Dombrovskaya, I. S. (2010). K probleme konkurentsii v psihologii. [To the issue of competition in psychology]. Trudy 2-й mezhregionalnoy konferentsii *prikladnaya psihologiya kak resurs socialno-ekonomicheskogo razvitiya Rossii v usloviyah preodoleniya globalnogo krizisa* [Applied psychology as a resource of social and economic development of Russia in terms of overcoming the global crisis: materials of the 2nd Interregional Scientific and Practical Conference, Moscow, November 11-13th, 2010 : 1st Volume]. Moscow, *pp.* 58 – 60 (rus).
5. Vasiutynskyi, V. O. (2005). *Interaktsiina psykholohiia vlady*. [Interactive psychology of power]. Kyiv: Publ. Kyiv. University of Slavik studies (ukr).
6. Porshnev, B. F. (1968). Antropogeneticheskie aspekty fiziologii vysshey nervnoy deyatelnosti i psihologii. [Anthropological aspects of the physiology of higher nervous activity and psychology]. *Voprosy psihologii,* [Psychology questions] 5, 17 – 31 (rus).

7. Kropotkin, P. A. Vzaimopomoshh kak faktor evolyutsii [Mutual aid as a factor of evolution], http://iph.ras.ru/elib/Kropotkin_Vzaimopom.html (rus).
8. Kropotkin, P. A. (1991). *Etika: Izbrannye trudy* [Yetik: Selected works]. Moscow: Politizdat (rus).
9. Leontev, D. A. (2007). Stanovlenie samoregulyatsii kak osnova psihologicheskogo razvitiya: evolyutsionnyy aspect [Formation of self-regulation as basis of psychological development: evolutional aspect]. In V. I. Morosanova (Eds.) *Subekt i lichnost v psihologii samoregulyatsii.* [Subjects and personality psychology self] (pp. 68 – 84). Moscow: PI RAO (rus).
10. Emelyanov, E. N. and Povarnicyna, S. E. (1998). *Psihologiya biznesa* [Business psychology]. Moscow: ARMADA (rus).
11. Fromm, E. (1999). *Anatomiya chelovecheskoy destruktivnosti* [Anatomy of human destructiveness]. Minsk: O Popurri (rus).
12. Freyd, Z. (1980). Ya i Ono [The Ego and the Id]. In P. Ya. Yalperin and A. N. Zhadan. *Hrestomatiya po istorii psihologii* [Chrestomathy on the History of Psychology] (pp. 184 – 188). Moscow: Publ. of Moscow Ytate University (rus).
13. Smit, A. (1993). *Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov.* [Research of the nature and reasons of nations' wealth], in 2 vol., Band 1 – 3. Moscow: Nauka (rus).
14. Stigler, Dzh. Sovershennaya konkurentsiya: istoricheskiy rakurs [Ideal competition: historical perspective]. In V. M. Yalperin *Teoriya firmy.* [Theory of the firm] (pp. 299 – 328). St. Petersburg (rus).
15. Galperin, V. M., Ignatev, S. M., Morgunov, V. I. (1999). *Mikroekonomika* [Microeconomics], in 2 vol. St. Petersburg: Economic school (rus).
16. Antsupov, A. Ya. and Shypilov, A. I. *Konfliktologiya.* Uchebnik dlya vusov [Conflictology]. Moscow: YuNITI (rus).
17. Fulop, M. Zdorovaya konkurentsiya [Healthy competition], http://www.psychologies.ru/observers/marta-fulop/_article/29218/
18. Horni, K. (1993). *Nevroticheskaya lichnost nashego vremeni: samoanaliz.* [Neurotic personality of nowadays, self-analysis]. Moscov: Progress-Univers (rus).
19. Maslou, A. G. (1999). Motivatsiya i lichnost [Motivation and personality]. Translated by A. M. Tatlybaeva. St. Petersburg: Evraziya (rus).
20. Wilson, D. S. (1975). A theory of group selection. *Proceedings National Academy of Sciences USA,* 72 (1), 143 – 146.
21. Aviles, L. (2002). Solving the freeloaders paradox: genetic associations and frequency-dependent selection in the evolution of cooperation among nonrelatives. *Proceedings National Academy of Sciences USA,* 99 (14) 268 – 273.
22. Boyd, R., Gintis, H., Bowles, S. and Richerson, P. J. (2003). The evolution of altruistic punishment. *Proceedings National Academy of Sciences USA,* 100, 3531 – 3535.
23. West, S. A., Gardner, A., Shuker, D. M., Reynolds, T.,Burton-Chellow, M., Sykes, E. M., Guinnee, M. A. and Griffin, A. S. (2006). Cooperation and the scale of competition in humans. *Current Biology,* 16, 1103–1106.
24. Puurtinen M. and Mappes T. (2009). Between-group competition and human cooperation. *Proceedings of the Royal Society,* 276 (1655), 355 – 360.
25. Trivers, R. L. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Review of Biology,* 46, 35–57.

26. Fessler, D. M. T. & Haley, K. J. (2003). The strategy of affect: emotions in human cooperation. In *P. Hammerstein (ed.) Genetic and cultural evolution of cooperation*. (pp. 7 – 36) Cambridge, UK: MIT Press.
27. Bernhard, H., Fischbacher, U. and Fehr, E. (2006). Parochial altruism in humans. *Nature*, 442, 912–915.
28. Cohen, T. R., Montoya, R. M. and Insko, C. A. (2006). Group morality and intergroup relations: cross-cultural and experimental evidence. *Personality and Social Psychology* Bulletin, 32, 1559 – 1572.
29. Raven, B. H. (1963). Cooperation and competition in means-interdependent triads. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67 (4), 307 – 316.

Цыганенко Г. В. Теоретические подходы к пониманию явлений конкуренции и сотрудничества в группе

Сотрудничество и конкуренция рассмотрены как наиболее распространенные формы человеческого поведения в группе и вне ее. Казалось бы, сотрудничество может быть проблемой, поскольку индивидуальные выгоды и усилия членов группы не всегда совпадают, и это нередко приводит к уклонению от него. Анализ теоретических и эмпирических исследований показал, что затраты на сотрудничество тем не менее могут быть существенно уменьшены или даже преодолены, если конкуренция будет проявляться не внутри группы, а на более высоком уровне организационной иерархии, между группами. Именно эта конкуренция может быть использована как эффективный инструмент решения социальной дилеммы и заметно повысить уровень сотрудничества внутри группы, а далее привести к росту общей производительности группового взаимодействия. Выдвинуто предположение о том, что межгрупповая конкуренция высвобождает эмоции гнева и вины, способствуя таким образом упорядочению внутригрупповых норм; выделены различия между понятиями конкуренции и соперничества.

Ключевые слова: агрессия, сотрудничество, конкуренция, сотрудничество как совместная работа, эффективность, соперничество.

Tsyhanenko H. V. Theoretical approaches to understanding of fenomena of competition and cooperation in groups

Cooperation and competition are widespread forms of human behavior, both in and outside the group. Cooperation might seem a problem, as individual benefits and efforts of group members do not always coincide and it leads to disruption of the collaboration. However, the analysis of theoretical and empirical research emphasized that, cooperation costs may be diminished or overcome in case if competition is shown not inside the group, but on a higher level of the organizational hierarchy: between groups. Is it this type of competition, which may solve the social dilemma and increase collaboration inside the group and which leads to general performance of the group social benefit. Moreover, inter-group cooperation relieves moral emotions of anger and guilt, connected with violations of the cooperative norm. The differences between the concepts of competition and rivalry are highlighted.

Key words: aggression, cooperation, competition, collaboration, efficiency, rivalry.