

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА «КРОК»
Навчально-науковий інститут психології**

Кафедра психології

Хобта Єлізавета Анатоліївна

УДК 159.9

Кваліфікаційна робота

«Психологічні особливості розвитку конкурентної взаємодії в студентському колективі»

053 «Психологія»
спеціальність

«Екстремальна та кризова психологія»
Освітня програма

Подається на здобуття освітнього ступеня бакалавр

Кваліфікаційна робота містить результати власних доробок. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело Є.А.Хобта

Науковий керівник (консультант) Сингаївська Ірина Валентинівна,
кандидат психологічних наук, професор,
професор кафедри психології

Київ – 2025

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ КОНКУРЕНТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ В СТУДЕНТСЬКОМУ КОЛЕКТИВІ	6
1.1. Дослідження конкурентної взаємодії у психологічній науці	6
1.2. Психологічні особливості студентського колективу	13
1.3. Чинники виникнення конкурентної взаємодії в студентському колективі	18
Висновки до розділу 1	24
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ КОНКУРЕНТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ В СТУДЕНТСЬКОМУ КОЛЕКТИВІ	26
2.1. Організація та методики дослідження особливостей розвитку конкурентної взаємодії в студентському колективі	26
2.2. Аналіз та інтерпретація отриманих емпіричних даних	31
Висновки до розділу 2	42
РОЗДІЛ 3. ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ В СТУДЕНТСЬКОМУ КОЛЕКТИВІ	43
3.1. Психологічна програма розвитку конструктивної конкурентної взаємодії в студентському колективі	43
3.2. Рекомендації студентам щодо розвитку конструктивної конкурентної взаємодії в студентському колективі	58
Висновки до розділу 3	63
ВИСНОВКИ	65
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	69
ДОДАТКИ	76

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Конкуренція є невід’ємною частиною соціальної взаємодії, що проявляється у всіх сферах життя, зокрема в освітньому середовищі. Студентський колектив як соціальна група має специфічні особливості, які впливають на формування конкурентної взаємодії, що може як сприяти розвитку особистості, так і створювати конфліктні ситуації.

Конкурентна взаємодія є однією з основних форм соціальних відносин, що виникає в процесі боротьби індивідів, груп або організацій за обмежені ресурси, статус, владу чи вплив. У сучасному суспільстві конкуренція охоплює різні сфери життя – економіку, освіту, науку, політику, спорт та міжособистісні відносини.

З одного боку, конкурентна взаємодія сприяє розвитку, стимулює особистісне та професійне зростання, мотивує до досягнення кращих результатів. З іншого – вона може викликати стрес, напругу, конфлікти та навіть соціальну дезадаптацію. Саме тому важливим є дослідження механізмів конкурентної взаємодії, стратегій поведінки в умовах конкуренції та її впливу на психоемоційний стан особистості.

Визначення психологічних особливостей конкурентної взаємодії дозволяє розробити ефективні стратегії регулювання конкурентних відносин, сприяти гармонійному розвитку студентів та формуванню здорового мікроклімату в академічному середовищі. Вивчення цього питання важливе для розуміння механізмів адаптації студентів, їх мотиваційної сфери, а також формування навичок конструктивної взаємодії в конкурентному середовищі.

Актуальність дослідження проблеми конкурентної взаємодії в студентському колективі зумовлена зростаючими вимогами до особистісного та професійного розвитку молоді в умовах сучасного суспільства.

Теоретичним та практичним вивченням проблеми конкурентної взаємодії займалися такі науковці, як Б. Мальчев, С. Романова, Н. Зеленкова,

Г. Жовтяк, Т. Пашко та інші.

Об'єкт дослідження: конкурентна взаємодія в студентському колективі.

Предмет дослідження: психологічні особливості розвитку конкурентної взаємодії в студентському колективі.

Мета дослідження: теоретично проаналізувати та емпірично дослідити психологічні особливості розвитку конкурентної взаємодії в студентському колективі.

Завдання дослідження:

1. Розглянути феноменологію дослідження конкурентної взаємодії в психологічній науці.
2. Проаналізувати психологічні особливості студентського колективу.
3. Виявити чинники виникнення конкурентної взаємодії в студентському колективі.
4. Емпірично дослідити психологічні особливості конкурентної взаємодії в студентському колективі.
5. Розробити психологічну програму щодо розвитку конкурентної взаємодії в студентському колективі.

Методи дослідження:

- теоретичні: аналіз наукової літератури з конкурентної взаємодії, систематизація теоретичних підходів, класифікація, структурування;
- емпіричні: авторська анкета, методика «Стратегії поведінки в конфліктній ситуації» (К. Томас), шкала ворожості Кука-Медлей, методика «Дослідження мотивації на досягнення успіху Т. Елерса».

Методи математичної статистики:

- кореляційний аналіз Пірсона.

База дослідження. Дослідження проводилось у січні-лютому 2025 року. Вибірку емпіричного дослідження склали 60 студентів університету «Крок» міста Києва, віком від 18 до 25 років.

Наукова новизна одержаних результатів:

уперше:

- розроблено програму щодо розвитку конкурентної взаємодії в студентському колективі;

удосконалено:

- техніку застосування методик для індивідуальної роботи зі студентами, що сприяє покращенню їх емоційної стійкості та адаптаційних навичок;

дістали подальшого розвитку:

- теоретичні уявлення про особливості конкурентної взаємодії в студентському колективі.

Практична значення дослідження. Результати дослідження, а також розроблена нами психологічна програма щодо розвитку конкурентної взаємодії в студентському колективі можуть бути використані в практиці психологів-консультантів, освітніх психологів і фахівців з групової динаміки для оптимізації міжособистісних відносин, формування здорової конкуренції та підвищення ефективності командної роботи серед студентів.

Структура та обсяг дослідження. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до розділів, загальних висновків, списку використаних джерел (64 найменування) та додатків. Загальний обсяг кваліфікаційної роботи – 80 сторінки, основний обсяг – 68 сторінок. Робота містить 5 таблиць, 3 рисунки, 4 додатки (на 5 сторінках).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ КОНКУРЕНТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ В СТУДЕНТСЬКОМУ КОЛЕКТИВІ

1.1. Дослідження конкурентної взаємодії у психологічній науці

Конкурентна взаємодія є одним із ключових механізмів соціального функціонування особистості, що проявляється в різних сферах життя: від професійної діяльності до міжособистісних стосунків. У психологічній науці дослідження конкурентної взаємодії охоплює широкий спектр підходів, які включають когнітивні, мотиваційні, емоційні та поведінкові аспекти. Конкуренція може виступати як конструктивним фактором особистісного розвитку, стимулюючи самореалізацію та досягнення, так і деструктивним явищем, спричиняючи стрес, міжособистісні конфлікти та зниження самооцінки.

Більшість дослідників погоджуються, що взаємодія зумовлена індивідуальними, груповими та суспільними потребами. Деякі психологи уточнюють, що її розвиток і трансформація відбуваються під впливом діяльності, яка, своєю чергою, визначає дію інших факторів – соціально-психологічних і особистісних. При дослідженні структури взаємодії зазвичай розглядають її основні компоненти. Виділення цих елементів залежить від концептуальних підходів різних авторів щодо природи взаємодії та її зв'язку з діяльністю та спілкуванням [6; 12; 21].

Одним із перших у радянській соціальній психології, хто визначив ключові складники взаємодії як процесу, був С. Ситнік. Він виокремив сукупну та кооперативну діяльність, інформаційні зв'язки, взаємовплив, взаємовідносини й взаєморозуміння. Автор, розглядаючи взаємодію як більш широке поняття, ніж спілкування, включав до її структури взаємні дії, взаєморозуміння, взаємовідносини та взаємовплив. На його думку, міжособистісна взаємодія відбувається в єдності трьох процесів:

когнітивного (усвідомлення суб'єкта), афективного (ставлення до суб'єкта) та поведінкового (дії щодо суб'єкта) [48, с. 157].

Вагомий внесок у теоретичне осмислення конкурентної взаємодії здійснив В. Ткаченко. Він розглядав протидію як складний та значущий механізм взаємодії людини із соціальним середовищем, що відображає різноманітні рівні соціальних відносин. Відповідно до його концепції, соціальна протидія може проявлятися в широкому діапазоні форм – від міжособистісних конфліктів до глобальних військових зіткнень. Дослідник визначав соціальну протидію як комунікацію, поведінку або діяльність, метою яких є спричинення моральної, психологічної або матеріальної шкоди опонентові. Вона може проявлятися через різні форми конкуренції, суперництва, боротьби за ресурси або вплив [52, с. 113].

Більшість концепцій у межах психологічного підходу розглядають конкуренцію як природну та невід'ємну складову соціально-психологічної взаємодії, що виявляється в усіх сферах суспільного життя – від сімейних і партнерських стосунків до професійної діяльності та освітнього процесу. Конкурентна поведінка людини зумовлена прагненням до самоствердження та досягнення психологічного комфорту.

О. Бондарчук, досліджуючи конкуренцію як один із видів міжособистісної взаємодії, практично прирівнює її до конфлікту, підкреслюючи, що її зміст, як і кооперації, визначається загальним контекстом діяльності, у яку вона включена. Конкуренція трактується як специфічна форма міжособистісних відносин, що проявляється у досягненні індивідуальних або групових цілей та інтересів у ситуації суперництва з іншими особами чи групами, які прагнуть досягти аналогічних результатів [6, с. 77].

Згідно з позицією В. Гаврющенко, конкуренція відображає прагнення особистості до самоствердження, а також до відстоювання певних соціальних принципів і тенденцій розвитку. Вона може як сприяти згуртованості суспільства, так і виступати чинником його роз'єднання. Завдяки конкуренції

люди мобілізують свої творчі ресурси, долають внутрішні бар'єри, розвивають професійні навички та підвищують рівень пізнавальної та підприємницької активності. Водночас вона може мати й негативні наслідки, сприяючи деструктивним проявам у взаєминах між людьми – як на поведінковому рівні, так і на рівні емоційного сприйняття [12, с. 38].

О. Запорожець розглядає конкуренцію як цивілізовану форму взаємодії між особистостями, групами чи організаціями, що не обов'язково передбачає протистояння чи боротьбу за першість. Вона може слугувати засобом саморозвитку, що мотивує до вдосконалення професійних і особистісних якостей. У такому розумінні конкурентоспроможність означає здатність виконувати свою справу на високому рівні та прагнути до його постійного підвищення без необхідності постійно змагатися або перемагати інших [21, с. 19].

Конкуренція виявляється в ситуації особистісної чи ділової взаємодії. Умови й особливості конкуренції постають для її учасників як соціальне середовище, як соціальна ситуація такої взаємодії. Психологічна безпека особистості студента в конкуренції визначається суб'єктивним оцінюванням ситуації як безпечної, комфортної, такої, що спонукає до розвитку чи викликає почуття небезпеки. При цьому соціально-психологічними вимірами безпеки особистості в конкуренції виступають способи, морально-психологічні принципи міжособистісних відносин, соціально-психологічний клімат групи, у якій відбувається конкуренція, наявність та способи вирішення конфліктів, групові норми, цінності тощо. У нашому дослідженні основна увага приділяється показникам психологічної безпеки особистості, проте враховано також характеристики соціально-психологічної ситуації конкурентної взаємодії [24, с. 19].

Конкуренція є складним процесом, на який впливає безліч чинників, зокрема мотивація, задоволеність роботою, якість життя, наявність негативних аспектів організаційної поведінки тощо. Вона тісно пов'язана з

конкурентоспроможністю, адже лише конкурентоспроможна особистість здатна ефективно конкурувати.

Конкурентоспроможність формується завдяки таким якостям, як чіткість цілей і ціннісних орієнтирів, працьовитість, творчий підхід до роботи, готовність до ризику, незалежність, лідерські здібності, прагнення до постійного саморозвитку, стресостійкість та вміння виходити за межі стандартних рішень. Отже, людина, яка володіє цими характеристиками, матиме більше шансів на успіх у конкурентному середовищі.

У межах дослідження умов розвитку конкурентоспроможної особистості Дж. Метьюз було розроблено структурно-функціональну модель цього процесу. Вона включає три взаємопов'язані компоненти [37, с. 57]:

1. Пізнавальний – рівень сформованості знань, необхідних для розвитку конкурентних якостей.
2. Мотиваційно-ціннісний – усвідомлення значущості саморозвитку для підвищення конкурентоспроможності.
3. Діяльнісний – організація та реалізація дій, спрямованих на вдосконалення особистісних якостей.

На думку О. Сидоренко, конкуренція сприяє появі нових ідей та способів їх реалізації. Лише в умовах конкурентного середовища суспільство може досягти значного економічного, технологічного та культурного прогресу. Однак конкуренція має бути тісно пов'язана з кооперацією. Ефективна конкурентна взаємодія потребує чітких правил і регулюючих заходів, оскільки без них вона може перерости в хаос і набувати деструктивного характеру [46, с. 233].

Г. Тайфел, один із провідних дослідників конфліктології, розрізняє два типи міжособистісних відносин: кооперативні та конкурентні. У кооперативних взаємодіях людина сприймає партнера позитивно, демонструє довіру, доброзичливість і відкритість, відчуває відповідальність не лише за себе, а й за спільну діяльність. Натомість у конкурентних відносинах інший сприймається з недовірою та ворожістю, проявляється закритість,

агресивність і прагнення отримати перевагу над суперником, якого розглядають як опонента, що, ймовірно, матиме аналогічні установки [68, с. 103].

Конкурентна взаємодія може бути як формальною, так і неформальною, відбуватися в умовах рівності чи нерівності, а також передбачати пріоритетність міжособистісних стосунків або вирішення конкретного завдання. Дослідник також звертає увагу на моральні аспекти таких відносин: важливо враховувати взаємні права та обов'язки, соціальну відповідальність, а також загальні суспільні перспективи. Дотримання соціальних норм і принципу справедливості є ключовим для ефективної взаємодії. У кооперативних відносинах цінується рівність і взаємна повага, тоді як у конкурентному середовищі боротьба за перемогу може відбуватися як у межах встановлених правил (наприклад, дуель), так і без жодних обмежень [68, с. 104].

О. Філь зазначає, що конкурентна взаємодія включає змагання, конфлікти та опозицію. Вона характеризується діями, які певною мірою перешкоджають спільній діяльності, створюючи бар'єри на шляху до порозуміння. Основна її особливість – сприйняття партнера як інструменту для досягнення власних цілей: якщо він корисний – його використовують, якщо заважає – усувають. У таких умовах взаємодія ґрунтується на суперництві, де перемогу здобуває лише одна сторона. Партнер розглядається як потенційна загроза, з якою необхідно рахуватися, але головне завдання – перевершити його. Також може проявлятися виражене домінування у вигляді примусу чи тиску [54, с. 251].

Варто зазначити, що кооперація та конкуренція є двома протилежними тенденціями міжособистісної взаємодії, між якими існують різні проміжні позиції партнерів. Кожна стратегія взаємодії базується на певних моделях поведінки або стилях спілкування.

За М. Тоба, стиль спілкування – це сталий, звичний спосіб поведінки, який людина використовує під час взаємодії з іншими. Він є стабільним і

переноситься з однієї ситуації в іншу, що дозволяє його спостерігати та аналізувати. Наприклад, якщо людина принципово не обговорює інших за їхньою спиною, щоб не завдати їм шкоди або не принижувати їх, це є частиною її комунікативного стилю та відображає її міжособистісні цінності. Або ж, якщо людина завжди прагне нав'язати свою волю у стосунках, обираючи лише ті фільми, які їй цікаві, встановлюючи теми розмови та домінуючи в діалозі, це свідчить про її орієнтацію на контроль і домінування у взаємодії [53, с. 74].

Розуміння власного стилю спілкування та вміння розпізнавати стиль партнера є важливими складовими комунікативної компетентності. Стиль спілкування має значний вплив на поведінку людини у взаємодії з оточенням. Вибір певного стилю залежить від особистих якостей, світогляду, соціального статусу, а також особливостей суспільства, у якому відбувається спілкування.

Існує багато підходів до визначення стилів спілкування. Зокрема, С. Шабанова описує у своїх працях теорію спілкування К. Хорні. Вона вважала, що стилі міжособистісної взаємодії формуються на основі захисних стратегій, які людина використовує для зниження рівня тривоги. Захисні стратегії закладаються в дитинстві та виникають через відсутність почуття безпеки у стосунках із найближчим оточенням, насамперед із батьками. Якщо дитина відчуває підтримку та турботу, її потреба у безпеці задовольняється. Натомість, якщо цього не відбувається, вона починає відчувати базальну тривогу, самотність і беззахисність перед світом. Для подолання цих почуттів людина вдається до певних компенсаторних механізмів [62, с. 11].

Кожна з цих стратегій пов'язана з певною орієнтацією у взаємодії з іншими [62, с. 15]:

1. Орієнтація на людей (поступливий тип) – людина прагне схвалення, підтримки та гармонії у взаєминах, намагається уникати конфліктів.

2. Орієнтація від людей (відособлений тип) – людина дистанціюється від оточення, надає перевагу самостійності, уникає емоційної близькості.

3. Орієнтація проти людей (ворожий тип) – людина бачить у взаємодії спосіб домінування та контролю, використовує суперництво та маніпуляції.

I. Коваль зазначає, що процес взаємодії між людьми не завжди проходить гладко та у бажаному напрямі. Учасники комунікації можуть зіткнутися з частковими суперечностями або навіть глибоким протистоянням, яке виникає через розбіжності у цінностях, цілях та мотивах. У таких випадках стосунки набувають форми міжособистісного конфлікту, що означає зіткнення різних поглядів, інтересів і дій окремих осіб чи груп [25, с. 8].

На психологічному рівні конфлікт проявляється через інтенсивні негативні емоції, які учасники відчувають не лише щодо опонентів, але й стосовно самої ситуації та власних дій у ній. Вартість конфліктів у психологічному вимірі є досить високою, оскільки вони спричиняють стреси, емоційні потрясіння, розчарування та навіть почуття провини. У разі затяжного конфлікту можливі суттєві зміни в системі стосунків, цінностей і світосприйняття людини. Він може призвести до спотвореного бачення реальності та стимулювати вчинки, які зазвичай не є характерними для учасників.

Однак не кожна суперечність переростає в конфлікт. Найчастіше це трапляється, коли зачіпаються базові потреби, особисті прагнення, значущі інтереси або соціальний статус особи. Якщо конфлікт залишається невирішеним протягом тривалого часу, це може негативно вплинути на психологічний стан людини, спричиняючи неврози, напруженість у стосунках і навіть проблеми зі здоров'ям.

Конфлікт є багатограним явищем, пише Л. Овсянецька, яке досліджується у різних наукових дисциплінах, зокрема соціології та

політології. Психологія зосереджується на вивченні таких аспектів, як усвідомлення конфліктної ситуації її учасниками, визначення соціально-психологічних чинників, що впливають на його розвиток, а також аналіз мотивів, інтересів і цінностей, які підштовхують людей до активної участі в конфлікті [41, с. 45].

Значущість міжособистісного конфлікту є неоднозначною. В одних випадках він виникає через фундаментальні відмінності в цінностях і світогляді людей, в інших – через менш значні розбіжності. Також варто враховувати, що в стані конфлікту у людей знижується здатність до саморегуляції, послаблюється контроль над власними емоціями, зростає рівень стресу та фрустрації, що може провокувати імпульсивні, афективні дії. Водночас, конфлікти не завжди мають лише негативні наслідки. У деяких ситуаціях вони сприяють виявленню та розв'язанню актуальних проблем, допомагають визначити справжні причини напруженості та знайти ефективні шляхи їх подолання.

Таким чином, конкурентна взаємодія в психології розглядається як процес суперництва, що може мати як конструктивні, так і деструктивні наслідки. Вона характеризується прагненням до досягнення власних цілей, нерідко за рахунок інших, і може супроводжуватися напругою, агресією або бажанням домінувати. У той же час конкуренція стимулює розвиток, сприяє зростанню особистості та вдосконаленню навичок. Важливою умовою її позитивного впливу є дотримання етичних норм та соціальних правил, що забезпечують баланс між суперництвом і співпрацею.

1.2. Психологічні особливості студентського колективу

Студентський колектив є унікальним соціальним утворенням, що поєднує молодих людей із різним життєвим досвідом, цінностями та особистісними характеристиками. Він формується на основі спільної навчальної діяльності, спільних цілей і завдань, що визначають його структуру, норми взаємодії та особливості міжособистісних стосунків. У

процесі становлення студентської групи відбувається адаптація її членів до нового середовища, що супроводжується виробленням спільних поглядів, цінностей та норм поведінки.

Одним із ключових психологічних аспектів студентського колективу є розвиток почуття групової приналежності, що сприяє формуванню емоційного комфорту, підвищенню рівня взаємної підтримки та співробітництва. Важливу роль у цьому процесі відіграють міжособистісні стосунки, рівень згуртованості та домінуючі стилі спілкування. У колективі можуть формуватися лідерські позиції, розподіл ролей та неформальні групи, що впливають на динаміку взаємодії студентів [44, с. 311].

Психологічна атмосфера у студентському середовищі визначає мотивацію до навчання, рівень соціальної активності та особистісного розвитку. Наявність конструктивних взаємин, позитивного емоційного клімату та можливості самореалізації сприяють успішному професійному та особистісному становленню студентів.

Активна взаємодія студентів із різними соціальними групами, а також особливості навчального процесу у вищому навчальному закладі сприяють формуванню їхньої життєвої активності та зміцненню соціальних зв'язків. Саме у студентські роки відбувається інтенсивний процес становлення соціальної зрілості, що проявляється в завершенні освіти, професійній діяльності, громадській активності, усвідомленні правової відповідальності, а також у можливості створювати сім'ю та брати на себе батьківські обов'язки. Соціальна зрілість передбачає здатність молодої людини засвоювати та реалізовувати важливі для суспільства соціальні ролі.

На думку І. Сингаївської, період навчання у вищому навчальному закладі можна поділити на два ключові етапи. Перший етап, що охоплює молодші курси, пов'язаний із процесом адаптації першокурсника до нового освітнього середовища та специфіки вищої школи. У цей період відбувається значне переосмислення попереднього досвіду, змінюються звички, поведінка та способи навчальної діяльності, що потребує гнучкості й уміння

адаптуватися до нових умов. Головним завданням студента на цьому етапі є оволодіння ефективними методами навчання та професійного становлення. Другий етап, що розпочинається приблизно з третього курсу, є періодом професійного самовизначення, коли студент остаточно формується як майбутній фахівець [47, с. 171].

Формування особистості майбутнього фахівця значною мірою визначається соціально-психологічними особливостями студентського колективу. У молодому віці особливо актуальною є проблема становлення особистості. Саме в цей період відбувається складний процес соціалізації, коли людина активно включається у самостійну суспільно-трудова діяльність. Молодь здійснює вибір професійного шляху, формує власне середовище розвитку, як зазначав О. Швед [61, с. 127].

Важливу роль у цьому відіграє студентський колектив, який впливає на ставлення студента до майбутньої професії, взаємин із товаришами та викладачами. Для студента вищий навчальний заклад є не лише місцем отримання знань, а й простором соціальної практики. Студентський колектив, як частина суспільної структури, є тим соціальним середовищем, у якому відбувається формування особистості, розвиток соціальних навичок та встановлення міжособистісних зв'язків.

Особливу роль у цьому процесі відіграє мікросередовище – найближче коло спілкування кожного студента. Громадська думка значною мірою впливає на соціально-психологічні установки членів групи, а спільність інтересів часто стає основним мотивом формування малих груп у межах студентського колективу. Для студентів навчання сприймається не лише як засвоєння теоретичних знань, а й як підготовка до майбутньої професійної діяльності. Це особливо помітно в їхньому ставленні до дисциплін, які, на їхню думку, не мають безпосереднього зв'язку з обраною спеціальністю. Така вибіркковість найбільш характерна для студентів старших курсів.

З поглибленням у проблематику своєї галузі студенти починають більш критично оцінювати власні здібності, правильність вибору спеціальності та

перспективи наукової діяльності. Важливим показником професійного становлення є поступове зростання інтересу до певної науки. У процесі навчання формується уявлення про власні інтелектуальні можливості, лідерський потенціал і соціальну значущість обраної професії.

Однак на другому-третьому курсах нерідко виникають сумніви щодо правильності вибору вищого навчального закладу, спеціальності та майбутньої професії. Як зазначає С. Шебанова, такі сумніви можуть призводити до кризи перегляду професійного вибору. Ця криза часто пов'язана з невиправданими очікуваннями, недостатнім престижем спеціальності або розривом між теоретичним навчанням і практичними аспектами роботи. Вона може проявлятися у незадоволеності навчальним процесом, зниженні впевненості у майбутньому, розгубленості та пошуку нових шляхів для самореалізації [62, с. 15].

За спостереженнями Т. Алексеевої, спільна навчальна діяльність є ключовим чинником стихійного формування колективу в академічних групах. Важливу роль у розвитку організаційної структури колективу відіграє також спільна позанавчальна активність. До студентського колективу входять молоді люди з різними здібностями, рівнем знань та загальною культурою. Відмінності у життєвому досвіді, планах на майбутнє, соціальному походженні та психологічній сумісності значно ускладнюють процес згуртування. Водночас власна академічна група для новачка є його «психологічною зоною найближчої взаємодії». Усередині неї відбувається подальше об'єднання студентів за симпатіями та спільними інтересами [2, с. 23].

Дослідження студентської молоді показують, що до третього курсу спостерігається активізація та зміцнення міжособистісних зв'язків у групі, а також зростає зацікавленість життям інших студентських спільнот. За М. Барладян, на першому курсі кількість мікрогруп, що складаються з двох-трьох осіб, пов'язаних приятельськими чи дружніми відносинами, є незначною, тоді як на третьому курсі майже кожен студент входить до

подібної малої групи. Крім того, у цей період все частіше порушується питання створення сім'ї [5, с. 81].

Н. Атаманчук у своїх дослідженнях наголошувала, що студент – це не просто людина, яка навчається у закладі вищої освіти, а особистість, яка активно працює над своїм професійним та особистісним становленням. Він підкреслював, що студентство відзначається високою соціальною активністю, наявністю власних інтересів і життєвих цілей. Важливою складовою студентського життя, на його думку, є не лише освітній процес, а й активна участь у різноманітних соціальних та культурних заходах. Шевчук також зазначав, що студентський період – це не просто певний етап у житті, а ключовий період формування професійної та особистісної ідентичності [4, с. 77].

Н. Голярдик визначає, що студентська молодь є особливою соціальною групою, що перебуває в перехідному періоді між дитинством і дорослістю. У цей час відбувається формування життєвих цінностей, ставлення до себе та оточення, а також розвиток важливих соціальних і психологічних навичок. Основні соціально-психологічні характеристики студентської молоді [14, с. 10]:

1. Формування самоідентичності. Студенти активно шукають власне «я», визначають свою роль у суспільстві, осмислюють життєві пріоритети та цілі.

2. Саморозвиток. Розуміння необхідності постійного вдосконалення спонукає студентів до навчання, освоєння нових знань і навичок.

3. Розширення соціальних зв'язків. Студентський період сприяє налагодженню нових знайомств, об'єднанню в групи за інтересами, що розвиває комунікативні та організаційні здібності.

4. Стресові фактори. Навчальне навантаження, зміна середовища, віддаленість від сім'ї можуть спричиняти емоційну напругу, що впливає на психологічний стан.

5. Формування самостійності. Життя у нових умовах вимагає від

студентів відповідальності за власні вчинки, прийняття рішень і набуття навичок самостійного життя.

6. Розвиток толерантності. Взаємодія з представниками різних культур і соціальних груп сприяє формуванню поваги до інших поглядів та світоглядів.

7. Креативність та творчий потенціал. Студенти розкривають свої творчі здібності через участь у культурних, мистецьких та інших ініціативах.

8. Активність. Студентська молодь зазвичай енергійна, бере участь у спортивних заходах, волонтерстві, студентському самоврядуванні та різноманітних проєктах.

9. Інтелектуальний розвиток. Навчання у закладах вищої освіти надає можливість займатися науковою діяльністю, відвідувати конференції, проводити дослідження.

10. Прагнення до самовизначення. Студенти прагнуть самостійно обирати життєвий шлях, визначати власні цілі та реалізовувати їх у професійному та особистісному розвитку.

Отже, студентська молодь характеризується низкою соціально-психологічних особливостей, серед яких: пошук власної ідентичності, особистісний розвиток, встановлення соціальних зв'язків, переживання стресових ситуацій, набуття самостійності, формування толерантності, прояв креативності, активна життєва позиція, інтелектуальне зростання та прагнення до самовизначення. Усі ці чинники відіграють важливу роль у студентському житті, впливаючи на їхній світогляд, поведінку та ставлення до навколишнього світу.

1.3. Чинники виникнення конкурентної взаємодії в студентському колективі

Чинники виникнення конкурентної взаємодії в студентському колективі є результатом складної взаємодії різноманітних особистісних, соціальних та організаційних факторів. Студентське середовище є

особливим, оскільки воно об'єднує людей з різними життєвими досвідами, поглядами та цілями. З одного боку, університет є місцем для розвитку інтелектуальних здібностей та професійних компетенцій, а з іншого – він сприяє формуванню соціальних зв'язків і побудові нових міжособистісних відносин, що може створювати умови для конкуренції серед студентів. Конкуренція, у свою чергу, може бути стимулом для особистісного розвитку та досягнення нових висот, однак також може призводити до соціальної напруги, заздрощів та зниження морально-психологічного клімату в групах.

Н. Голярдик зазначає, що одним із основних чинників є особистісні прагнення студентів, серед яких бажання досягти високих академічних результатів, отримати привілеї у вигляді стипендії або місця на бюджетній формі навчання. Крім того, студенти прагнуть бути визнаними та поважаними серед однолітків, що стимулює здорову конкуренцію, однак іноді може призводити до нездорових проявів, таких як заздрість або незадоволеність власними досягненнями. У свою чергу, групова динаміка, зокрема взаємодія в рамках студентських колективів, також впливає на конкурентну поведінку. Розвиваються як позитивні форми конкуренції, коли студенти взаємно мотивують один одного до досягнення кращих результатів, так і негативні, коли міжособистісні суперечності спричиняють розподіл на мікрогрупи та ведуть до змагань за лідерство [13, с. 118].

На думку Т. Дуткевич, також важливим чинником є організаційні аспекти студентського життя, зокрема роль викладачів, кураторів груп та адміністрації університету. Їхня політика в оцінюванні та мотивації студентів, а також умови для розвитку позаурочних діяльностей можуть створювати чи обмежувати простір для конкурентної взаємодії. Конкурентна поведінка студентів закладів вищої освіти формується під впливом різноманітних суб'єктивних та об'єктивних чинників [18, с. 203].

До суб'єктивних чинників можна віднести прагнення особистості виділитися серед інших, бути кращою за однолітків, що зумовлено потребою в самоствердженні, юнацьким максималізмом та бажанням підтвердити

власну значущість. Важливу роль відіграє стійке прагнення до соціального визнання, потреба в схваленні та повазі з боку однолітків, викладачів і суспільства загалом. Також конкурентну поведінку може стимулювати мотивація досягнення академічних успіхів, зокрема навчання на бюджетній основі, отримання стипендії або інших привілеїв. Одним із ключових чинників є рівень самооцінки: як занижена, так і завищена оцінка власних можливостей може спричиняти суперництво, невиправдану самовпевненість або, навпаки, підвищену тривожність. Крім того, конкуренцію може загострювати заздрість до успіхів інших, невідповідність між власними амбіціями та реальними результатами, а також розрив між ідеальним образом себе, який прагне створити студент, та його об'єктивними досягненнями.

Об'єктивні чинники конкурентної поведінки студентів зумовлені особливостями навчального середовища. Одним із головних є групова динаміка, що визначає механізми набуття, утримання та підвищення особистісного статусу студента в академічній групі. Чим вищий рівень соціальної активності студента, тим більше шансів на лідерство та отримання авторитету серед однолітків. Важливу роль відіграє морально-психологічний клімат у групі: сприятлива атмосфера сприяє здоровій конкуренції, тоді як наявність конфліктів або напруження може провокувати суперництво, інтриги та розбіжності між студентами.

Ще одним фактором є рівень залученості куратора групи до виховного процесу, пише О. Запорожець: його недостатня участь або самоусунення можуть призводити до хаотичної конкуренції, відсутності підтримки та мотивації студентів. Пасивність студентського активу також негативно позначається на регулюванні конкурентних відносин, оскільки в такому випадку студенти залишаються без координатора, який міг би спрямовувати їхню енергію в конструктивне русло. Крім того, важливим об'єктивним чинником є система оцінювання успішності студентів: чіткі та справедливі критерії оцінки зменшують напругу та сприяють чесному суперництву, тоді

як суб'єктивний або непрозорий підхід може провокувати конфлікти та зниження мотивації [21, с. 15].

В. Москалець зазначає, що кожен учасник навчального процесу повинен мати можливість для повного розвитку та самореалізації. Для реалізації цієї мети необхідно створити в умовах вищого навчального закладу сприятливі умови для здобуття студентами потрібних знань і практичних навичок. Водночас важливо враховувати, що студентська молодь є носієм численних характеристик та проблем, притаманних молодіжному середовищу. Вона, як правило, не має достатнього життєвого досвіду, схильна до максималізму та активного самоствердження. Бажання знайти своє місце серед однолітків часто супроводжується ризикованою поведінкою, прагненням будь-якими способами обійти інших, досягти вищих результатів і здобути визнання. Це може викликати суперництво і конфлікти серед студентів, породжуючи заздрість та ворожість [40, с. 147].

На думку О. Бондарчук, Формування сприятливого соціально-психологічного клімату значною мірою залежить від урахування п'яти основних груп чинників, що на нього впливають. Дослідження показують, що незадоволеність студентів часто пов'язана з такими аспектами:

1. Фактори успішності. Рівень викладання, здатність викладачів зрозуміти студентів тощо.
2. Функціональні фактори. Нерівномірний розподіл навчального навантаження, нечіткість критеріїв оцінювання успішності.
3. Управлінські фактори. Відсутність чіткої концепції викладача щодо студентів, суб'єктивність та несправедливість в оцінюванні, залучення студентів до виконання невластивих їм завдань.
4. Психологічні фактори. Конфлікти, соціально-психологічна несумісність, розбіжності у поглядах, порушення групових норм та традицій.

Системне усунення цих негативних чинників сприятиме формуванню позитивного соціально-психологічного клімату, підвищенню мотивації до навчання та комфорту студентів у їхньому колективі [6, с. 189].

Згідно з І. Вітенко, у процесі навчально-пізнавальної діяльності під впливом суб'єктивних взаємин у студентів формуються «психологічні новоутворення». Вони проявляються в активнішій поведінці на заняттях із психології, зростанні інтересу майбутніх педагогів до психологічних знань і способів їх засвоєння, прагненні до психолого-педагогічної самоосвіти. Крім того, студенти виявляють позитивні емоції щодо психології як навчальної дисципліни, до отримання нових знань, а також до себе й оточуючих [10, с. 60].

На думку Л. Клименко, в цьому процесі ключову роль відіграють педагоги. Викладач має стимулювати активність студентів, залучаючи їх до діалогу, а також сприяти набуттю позитивного досвіду в організації діяльності та взаємовідносин. Важливим аспектом є створення сприятливої атмосфери через поєднання різних стилів взаємодії [24, с. 76].

Щодо конкретних ситуацій, головне – забезпечити студентам свободу вибору. Вони відчують себе справді вільними, коли самостійно ухвалюють рішення. Усі сфери їхнього життя, зокрема навчально-виховний процес, мають базуватися на усвідомленому та добровільному виборі, що дозволяє студентам сприймати освіту як важливу частину власного життя. Навіть обмеження повинні бути ними осмислені та прийняті на особистісному рівні. Формування чіткої позиції студентів щодо різних аспектів їхнього життя в університеті неможливе без делікатного впливу викладача, який допомагає їм осмислити та структурувати свої погляди.

Студенти гостро негативно реагують на будь-який зовнішній примус. Якщо вони не бачать у ньому особистісного сенсу та не сприймають його як власне рішення, то життя у ВНЗ для них перетворюється на примус, а навчальний процес – на формальність, що не викликає емоційного залучення.

Обмеження, які існують у студентському житті, мають відповідати нормам дорослого світу, адже сама суть студентського періоду спрямована на поступовий перехід до дорослого життя. Молодь, навіть інтуїтивно, прагне організувати своє існування за зразками дорослих, і це прагнення

слід підтримувати та використовувати у навчально-виховному процесі [29, с. 31].

Ключовою умовою гуманістичної переорієнтації ВНЗ є орієнтація на самих студентів, їхній внутрішній світ і життєві прагнення. Викладач, який бачить у своїх студентах найкраще, не лише сприяє розвитку їхніх позитивних якостей, а й формує атмосферу довіри, взаємоповаги та підтримки в академічній групі. Використовуючи індивідуальний підхід, сучасні методи навчання та виховання, він допомагає студентам розкривати свій потенціал, долати труднощі та мотивує до самовдосконалення. Такий стиль викладання сприяє не лише здобуттю знань, а й розвитку комунікативних навичок, емоційного інтелекту та впевненості у власних силах, що створює сприятливий соціально-психологічний клімат у навчальному колективі.

Таким чином розкривається творчий потенціал особистості, її природне прагнення до творення добра та самореалізації як носія високих моральних цінностей. Власне, саме опора на духовний потенціал студентів є єдиним шляхом до створення як гуманістичного ВНЗ, так і гуманістичного суспільства. Адже люди приходять у світ не з порожніми руками – вони мають внутрішній заряд для створення матеріальних і духовних цінностей. Завдання педагогів і суспільства – допомогти їм реалізувати цей потенціал і не допустити, щоб зовнішні обставини спотворили їхню долю.

Міжособистісні та ділові стосунки в студентському середовищі мають велике значення, оскільки в кожній діяльності (навчанні, громадській роботі, спорті тощо) з'являється свій лідер. Дослідження показують, що студенти, які займають лідируючі позиції в навчальній діяльності, часто не можуть досягти такої ж високої ролі в подальшому житті. У студентській групі можуть бути різні типи лідерів: лідери-організатори, які згуртовують групу для досягнення спільної мети; лідери, що формують емоційний настрій у групі та впливають на її атмосферу; лідери-ерудити, які володіють найширшими знаннями, і інші [17, с.18].

I. Коваль зазначає, що психологічний статус студента в групі тісно пов'язаний з його навчальною активністю, яка є інтегральною характеристикою, що включає участь у семінарах, мотиви й ефективність навчальної діяльності, ставлення до навчання та інші аспекти. Найактивніше зв'язки та контакти зі студентським середовищем формуються на четвертому та п'ятому курсах. Наприклад, обсяг спілкування з ученими на цих курсах збільшується вдвічі. На старших курсах також зростає кількість контактів з іншими соціальними групами, такими як робітники чи військовослужбовці, що пов'язано з початком трудової діяльності, зокрема проходженням виробничої практики [26, с. 10].

Таким чином, ми можемо говорити про те, що основними чинниками, що впливають на формування соціально-психологічного клімату в студентському колективі, є фактори успішності, функціональні, управлінські та психологічні. Вони охоплюють рівень викладання, організацію навчального процесу, взаємодію студентів з викладачами та одногрупниками, а також внутрішню атмосферу в колективі. Забезпечення свободи вибору, усунення негативних факторів та сприяння розвитку особистісних якостей студентів сприяє створенню сприятливого клімату, що позитивно впливає на їх навчальну діяльність і соціально-психологічну адаптацію.

Висновки до розділу 1

Конкурентна взаємодія в психології розглядається як процес суперництва, що може мати як конструктивні, так і деструктивні наслідки залежно від контексту, у якому вона відбувається. Вона характеризується прагненням до досягнення власних цілей, інколи за рахунок інших, що може супроводжуватися напругою, агресією або бажанням домінувати над партнером. У конкурентному середовищі важливу роль відіграє стратегія поведінки людини, її здатність до саморегуляції, комунікативні навички та рівень емоційного інтелекту.

З одного боку, конкуренція виступає потужним стимулом до

саморозвитку, сприяє підвищенню продуктивності, пошуку інноваційних рішень та вдосконаленню особистісних і професійних навичок. З іншого боку, за відсутності регуляції та моральних обмежень конкуренція може призводити до емоційного виснаження, ворожнечі, соціального відчуження та навіть конфліктів.

Студентська молодь являє собою соціальну групу, яка має ряд унікальних соціально-психологічних особливостей, що впливають на їхній розвиток і життєву діяльність. Однією з ключових характеристик є пошук власної ідентичності, адже саме в цей період відбувається активне формування світогляду, визначення життєвих цінностей і майбутнього професійного шляху. Особистісний розвиток студентів супроводжується постійним самовдосконаленням, здобуттям нових знань, навичок та вмінь, що сприяє їхній професійній та соціальній адаптації.

Не менш важливим є встановлення соціальних зв'язків, оскільки студентське життя передбачає активну взаємодію з однолітками, викладачами, колегами по навчанню, що формує навички комунікації, співпраці та вміння працювати в колективі. Разом із цим молоді люди нерідко стикаються зі стресовими ситуаціями, спричиненими навчальним навантаженням, адаптацією до нових умов, самостійним прийняттям рішень і необхідністю балансувати між навчанням, особистим життям та професійним становленням.

Також нами виявлено, що основними чинниками, що впливають на формування соціально-психологічного клімату в студентському колективі, є аспекти успішності, функціональні, управлінські та психологічні. Це включає якість викладання, організацію навчального процесу, взаємодію між студентами та викладачами, а також загальну атмосферу в групі. Створення умов для свободи вибору, усунення негативних чинників і підтримка розвитку особистісних якостей студентів допомагає формувати позитивний клімат, який сприяє їхній ефективній навчальній діяльності та соціально-психологічній адаптації.

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ КОНКУРЕНТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ В СТУДЕНТСЬКОМУ КОЛЕКТИВІ

2.1. Організація та методики дослідження особливостей розвитку конкурентної взаємодії в студентському колективі

Дослідження проводилось у січні-лютому 2025 року. Вибірку емпіричного дослідження склали 60 студентів університету «Крок» міста Києва, віком від 18 до 25 років.

Емпіричне дослідження проводилося за допомогою наступних методик: авторська анкета, методика «Стратегії поведінки в конфліктній ситуації» (К. Томас), шкала ворожості Кука-Медлей, методика «Дослідження мотивації на досягнення успіху Т. Елерса».

Статистична обробка даних проводилася за допомогою програм математичної статистики: кореляційний аналіз Пірсона.

Наступним кроком була організація вибірки дослідження. Визначили кількість учасників і критерії відбору. У даному випадку, студенти.

Потім було проведено опитування, тести з учасниками дослідження, забезпечили конфіденційність і добровільність участі. Далі зібрали дані та провели їх статистичний аналіз (використовуючи програмне забезпечення). Далі ми обробили дані та проінтерпретували їх. Сформулювали висновки.

Розкриємо сутність методик, які ми використовували в ході дослідження, більш детально.

Авторська анкета.

Це метод дослідження, що полягає у заповненні опитувальника (анкети) респондентом. Анкета містить запитання, що стосуються теми дослідження, і респондент повинен відповісти на них, зазвичай за допомогою вибору однієї з декількох запропонованих відповідей або за допомогою ранжування. Анкетування може бути проведено як в паперовому, так і в електронному вигляді.

Основні переваги методу анкетування полягають у тому, що воно дозволяє отримати значну кількість даних з великої кількості респондентів за короткий час. Крім того, він є дешевим та легким у використанні. Однак, метод анкетування має деякі обмеження. Наприклад, респонденти можуть не зрозуміти запитання, вони можуть бути нечесними у своїх відповідях, анкета може бути надто загальною або неадекватною для досліджуваної проблеми.

До нашої анкети були включені питання, що стосувалися особистих даних (вік, стать, форма навчання, навчальна спеціальність) та питань, направлених на дослідження конкурентної взаємодії (Додаток А).

Методика «Стратегії поведінки в конфліктній ситуації» (К. Томас)

Методика застосовується з метою визначення переважного способу поведінки людини в конфліктних ситуаціях. На ранніх етапах вивчення конфліктів широко використовувався термін «вирішення конфліктів», який має на увазі, що конфлікт можна і необхідно розв'язувати або елімінувати. Таким чином, метою вирішення конфліктів був деякий ідеальний безконфліктний стан, де люди працюють в повній гармонії.

Однак, останнім часом ставлення фахівців до цього аспекту дослідження конфліктів істотно змінилося. Це викликано, на думку К. Томаса, двома обставинами: усвідомленням марності зусиль з повної елімінації конфліктів, а також підтвердженням наявності позитивних функцій конфліктів. Звідси, згідно з підходом К. Томаса, наголос повинен бути перенесений з елімінування конфліктів на управління ними. Тому, автор вважає за потрібне сконцентрувати увагу на таких аспектах зміни конфліктів: які форми поведінки в конфліктних ситуаціях характерні для людей, які з них є більш продуктивними або деструктивними; яким чином можна стимулювати продуктивну поведінку.

Для опису типів поведінки людей в конфліктних ситуаціях, К. Томас запропонував двовимірну модель регулювання конфліктів, основними вимірами в якій є кооперація (пов'язана з увагою людини до інтересів інших людей, залучених до конфлікту) і напористість (для якої характерний акцент

на захисті власних інтересів). Відповідно цим двом вимірам, автор виділяє наступні способи регулювання конфліктів:

- 1) змагання (конкуренція) як прагнення досягти своїх інтересів на шкоду іншому;
- 2) пристосування – на противагу суперництву, принесення в жертву власних інтересів заради іншого;
- 3) компроміс – здатність обох сторін, залучених у конфлікт, йти на компроміс, поступаючись власними інтересами задля пошуку взаємоприйняттого рішення;
- 4) уникнення – відсутність як прагнення до кооперації, так і тенденції до досягнення власних цілей;
- 5) співпраця, коли учасники ситуації приходять до альтернативи, що повністю задовольняє інтереси обох сторін.

К. Томас вважає, що при уникненні конфлікту жодна з сторін не досягає успіху. При таких формах поведінки, як конкуренція, пристосування і компроміс, або один з учасників виявляється у виграші, а інший програє, або вони обидва програють, оскільки йдуть на компромісні поступки. І тільки в ситуації співпраці обидві сторони виявляються у виграші. У своєму опитувальнику з виявлення типових форм поведінки К. Томас описує кожний з п'яти наведених можливих варіантів судженнями про поведінку індивіда в конфліктній ситуації. Тест можна використати в груповому варіанті, як в поєднанні з іншими тестами, так і окремо (Додаток Б).

Шкала ворожості Кука – Медлей

Шкала вираженості фарисейської агресивності (Hostility pharisaic virtue scale), розроблена W.W. Cook і D.M. Medley в 1954 році являє собою короткий опитувальник, призначений для діагностики схильності до неявному агресивного і ворожого поведінки.

Опитувальник складається з 27 тверджень, на які випробовуваний повинен дати відповіді по 6-бальною шкалою Ліккерта. Пункти групуються в три шкали з різною кількістю пунктів в кожній; шкали також не мають

спільних пунктів. Разом з опитувальником можливе отримання значень трьох шкал, загальний бал агресивності не виражував.

Методика може використовуватися як для самодіагностики, так і в роботі практичного психолога для визначення схильності до агресивної поведінки при соціальних контактах (у діловому і міжособистісному спілкуванні). Час обстеження – 15-20 хвилин.

Початкова мета проекту полягала у створенні шкали, яка б служила мірою міжособистісних відносин людини та соціальні навички, оскільки вважалося, що така шкала знайде застосування для виявлення людей, які найкраще процвітатимуть у робочому середовищі, заснованому на взаєморозумінні. Попереднє дослідження Університету Міннесоти на основі ММРІ показало, що успіх чи невдача взаємин між учителем та учнем можуть бути пов'язані з певними психологічними та поведінковими факторами. У своєму дослідженні Кук та Медлей звузили визначальний фактор успіху вчителя до їхньої схильності до ворожості.

Після створення попередньої шкали X_0 , що складається з 77 пунктів ММРІ, пов'язаних з визначенням тенденцій, пов'язаних з ворожістю, застосування шкали показало, що вона є послідовним предиктором взаєморозуміння вчителя з учнями. Вчителі, які отримали вищі бали за шкалою X_0 , мали більш погані стосунки з кореляцією між високими балами за шкалою X_0 та поганими міжособистісними відносинами.

Підтвержені успіхом цього дослідження, Кук та Медлі опублікували остаточну шкалу ворожості з 50 пунктів, представивши її як міру схильності людини до недовіри та неприязні до інших, здатну знайти застосування у встановленні взаєморозуміння. базові дослідження як предиктор міжособистісного успіху

З моменту публікації у різних дослідженнях послідовно застосовувалася шкала у медичній та психологічній областях. Багато хто знайшов способи подальшої оптимізації шкали шляхом екстраполяції основних характеристик, на які тестуються елементи шкали. (Додаток В).

Методика «Дослідження мотивації на досягнення успіху Т. Елерса».

Методика «Дослідження мотивації на досягнення успіху Т. Елерса» була розроблена американським психологом Томом Елерсом. Вона спрямована на вимірювання рівня мотивації особистості до досягнення успіху. Основна ідея полягає в тому, що люди мають різні рівні мотивації на досягнення успіху, що впливають на їхню поведінку та діяльність.

Методика складається зі списку тверджень, які відображають ставлення до завдань та досягнень. Особа має визначити, наскільки вона згідна з кожним з тверджень, використовуючи шкалу відповідності. Загальний бал вимірюється та використовується для визначення рівня мотивації на досягнення успіху.

Ця методика дозволяє досліджувати особистісні особливості, які впливають на мотивацію особистості та її поведінку у досягненні успіху. Вона може бути корисною для розуміння мотиваційних факторів у навчальному, професійному та особистому контекстах.

Методика «Дослідження мотивації на досягнення успіху» Т. Елерса є широко використовуваною для вивчення мотиваційних факторів, зокрема в контексті навчання. Методика спрямована на вивчення індивідуальних уявлень про досягнення та успіх. У контексті навчання це дозволяє досліджувати, як студенти сприймають свої академічні цілі, їхні очікування від навчання та рівень мотивації для досягнення успіху в навчанні.

Методика Т. Елерса має чітко визначені питання і шкали вимірювання, що дозволяє здійснювати порівняльний аналіз результатів. Це дозволяє досліджувати конкретні аспекти мотивації студентів на досягнення успіху та здійснювати статистичний аналіз даних. Методика базується на теорії досягнень, яка є широко відомою та дослідженою у психології. Це надає можливість інтерпретувати результати дослідження в контексті існуючих теоретичних моделей мотивації.

Методика може бути використана в різних контекстах, включаючи навчання. Вона дозволяє досліджувати мотивацію на досягнення успіху не лише в академічній сфері, а й у різних аспектах життя студентів.

Отже, методика «Дослідження мотивації на досягнення успіху» Т. Елерса є ефективним інструментом для дослідження навчальної мотивації студентів, оскільки вона може впливати на розвиток конкурентної поведінки студентів. (Додаток Г).

В ході статистичної обробки даних застосовувався *кореляційний аналіз Пірсона*.

Кореляційний аналіз Пірсона є одним із найпоширеніших методів у психологічних дослідженнях для визначення взаємозв'язку між двома змінними. Основні використання цього методу в психології включають.

Кореляційний аналіз дозволяє встановити, наскільки сильно пов'язані між собою дві або більше змінні. Наприклад, вивчення зв'язку між стресом та психічним здоров'ям, між витратами часу на вивчення та академічними успіхами тощо.

Він допомагає уникнути помилкових висновків про причинно-наслідкові зв'язки між змінними, наголошуючи на статистичній залежності, а не на прямому причинно-наслідковому відношенні. За допомогою нього можна оцінити силу взаємозв'язку між змінними. Зв'язок може бути відсутнім, слабким, середнім або сильним, що допомагає зрозуміти природу взаємодії між змінними. Кореляційний аналіз може бути використаний для прогнозування поведінкових та психологічних показників на основі взаємозв'язку між різними факторами.

2.2. Аналіз та інтерпретація отриманих емпіричних даних

Отримавши дані, проаналізуємо їх згідно запропонованих ключів до методик. З метою дослідження психологічних особливостей розвитку конкурентної взаємодії в студентському колективі, респондентам було запропоновано відповісти на питання анкети.

За допомогою методу анкетування, шляхом узагальнення заповнених анкет, ми отримали об'єктивну інформацію про особисту інформацію респондентів. Для зручності інтерпретації, переведемо отримані значення у

відсоткове співвідношення. Отримані результати представимо у вигляді таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Результати анкетування студентів

№ з/п	Твердження	Отриманий результат (%)
1.	Вік	18-25 років
2.	Стать	Ч – 11% Ж – 89%
3.	Форма навчання	Денна – 75% Заочна – 20% Дистанційна – 5%
4.	Фах/спеціальність, за якою ви навчаєтесь	Психологи – 47% Дизайнери – 36% Менеджери – 17%
5.	Чи вважаєте ви себе конкурентною особистістю?	Так – 63% Ні – 26% Важко сказати – 11%
6.	Чи виникали у вас конфлікти з одногрупниками на ґрунті конкуренції?	Так – 54% Ні – 46%

У дослідженні взяли участь респонденти віком від 18 до 25 років, що є типовим для студентської аудиторії. Статевий розподіл учасників показав переважання жінок – 89%, у той час як чоловіків було лише 11%, що може свідчити про більшу зацікавленість жінок у темі дослідження або про специфіку вибірки.

За формою навчання більшість студентів навчаються на денній формі – 75%, тоді як 20% – на заочній та 5% – на дистанційній формі. Такий розподіл вказує на те, що основну частину вибірки становлять студенти, які активно залучені в навчальний процес і безпосередньо взаємодіють з

одногорупниками.

Щодо фаху, за яким навчаються учасники дослідження, найбільшу частку склали студенти-психологи (47%), далі – дизайнери (36%) та менеджери (17%). Це дозволяє охопити як гуманітарні, так і креативні та управлінські напрями підготовки, що сприяє ширшому розумінню проявів конкурентної взаємодії в різних освітніх контекстах.

На запитання «Чи вважаєте ви себе конкурентною особистістю?» більшість опитаних (63%) відповіли ствердно, що свідчить про досить високий рівень усвідомлення власної схильності до конкуренції серед студентів. Проте 26% вважають себе неконкурентними, а 11% вагаються з відповіддю, що може свідчити про не до кінця сформоване уявлення про власну поведінку в соціальній взаємодії.

Цікаво, що на запитання щодо наявності конфліктів з одногрупниками на ґрунті конкуренції, 54% студентів відповіли, що мали подібний досвід. Це є важливим показником того, що конкуренція у студентському середовищі не завжди є конструктивною, а іноді може стати джерелом напруженості й міжособистісних конфліктів. Водночас 46% респондентів не стикалися з подібними ситуаціями, що свідчить про можливу наявність ефективних стратегій взаємодії або менш змагальне середовище у певних групах.

Аналіз результатів дослідження за шкалою ворожості Кука – Медлей

Це короткий опитувальник, призначений для діагностики схильності до неявної агресивної та ворожої поведінки.

Опитувальник складається з 27 тверджень, на які випробуваний повинен дати відповіді за 6-бальною шкалою. Пункти групуються у три шкали з різною кількістю пунктів у кожній; шкали також мають загальних пунктів. Разом з опитувальнику можливе отримання значень трьох шкал, загальний бал агресивності не обчислюється.

Таким чином, ми обробили 60 бланків, які заповнили респонденти, проінтерпретували дані та представили їх у вигляді таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Результати студентів за шкалою ворожості Кука-Медлей

№ з/п	Назва шкали	Рівень показника	Результат (%)
1.	Шкала цинізму	Високий	21
		Середній, з тенденцією до високого	13
		Середній, з тенденцією до низького	7
		Низький	59
2.	Шкала агресивності	Високий	17
		Середній, з тенденцією до високого	36
		Середній, з тенденцією до низького	19
		Низький	28
3.	Шкала ворожості	Високий	15
		Середній, з тенденцією до високого	19
		Середній, з тенденцією до низького	27
		Низький	39

Отже, проаналізувавши отримані результати, можна зробити висновок, що за шкалою «Цинізм» у студентів, в більшій мірі, переважає низький рівень (59%), проте, високий рівень виявлено у 21% досліджуваних. Це свідчить про те, що ця частина респондентів мають схильність до зневажливого ставлення до морально-етичних цінностей суспільства. Недовіра до здатності інших людей робити високо-моральні та альтруїстичні вчинки. Сумніви у високому рівні компетенції у будь-яких сферах їх діяльності. Тенденція пояснювати причини поведінки оточуючих наявністю вони негативних рис характеру чи намірів.

За шкалою «Агресивності» у респондентів переважає середній рівень, з тенденцією до високого (36%). Це говорить про те, що частіше всього, студенти схильні до агресивного усунення та руйнування перешкод, подолання всього того, що протидіє особистості. Зазначена особливість може

виявлятися в активному загостренні конфліктних ситуацій, гнівних реакціях, погроз або прагнення до застосування фізичної сили.

За шкалою «Ворожості» у студентів виявлено низький рівень, тобто, вони не схильні відчувати негативні емоції щодо оточуючих, які можуть проявлятися в почутті розчарування, роздратування, ворожості, агресії, негативні оцінки їх особистісних якостей.

З метою графічної демонстрації отриманих результатів, представимо їх у вигляді діаграми 2.1.

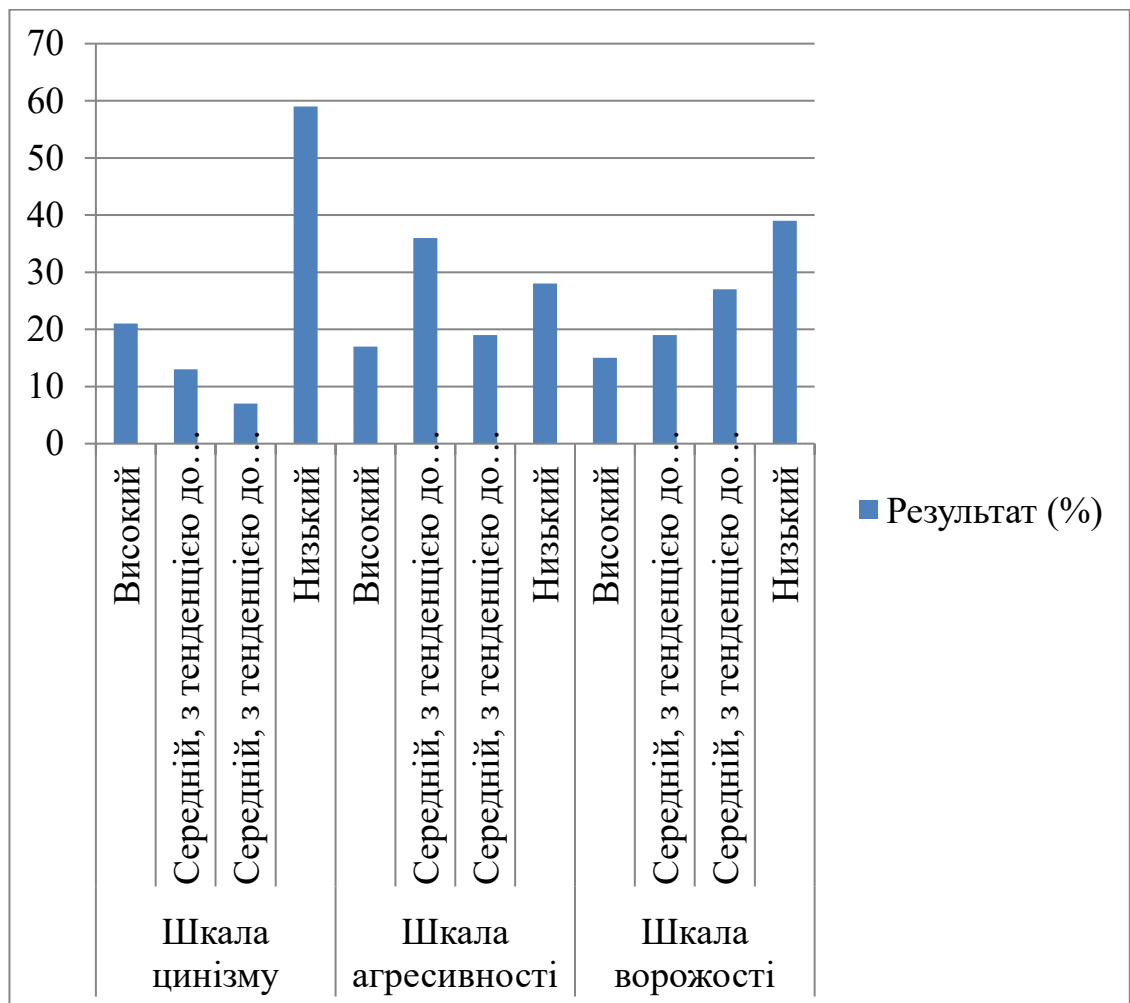


Рис. 2.1. Результати студентів за шкалою ворожості Кука-Медлей

Таким чином, результати дослідження дозволяють зробити висновок, що хоча в студентському середовищі й спостерігаються окремі прояви емоційного напруження та агресивності, загалом рівень міжособистісної ворожості є низьким, що відкриває можливості для формування здорової

конкурентної взаємодії, заснованої на взаємоповазі, партнерстві та етичних принципах.

Аналіз результатів дослідження за методикою «Стратегії поведінки в конфліктній ситуації» (К. Томас).

Питання даної анкети були представлені, як батькам, так і їхнім дітям, з метою порівняння схильності особистості до конфліктної поведінки.

Кількість балів, набрана учасниками опитування за кожною шкалою, дає уявлення про те, наскільки виражена в нього та чи інша форма поведінки в конфліктних ситуаціях.

За допомогою цього тесту можна визначити кілька основних способів поведінки людей в конфліктній ситуації, зміст яких встановлюється мірою співвідношення в поведінці конкретної людини двох показників: «орієнтація на задоволення власних інтересів» - та «орієнтація на задоволення інтересів опонента». Різний ступінь цих показників та їх поєднання дає можливість виділити п'ять основних типів поведінки особистості в конфліктній ситуації:

- 1) суперництво;
- 2) пристосування;
- 3) компроміс, або зговірливість;
- 4) співробітництво;
- 5) уникнення.

Отримані результати представимо у вигляді таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Спосіб поведінки студентів в конфліктній ситуації

Спосіб поведінки	Результат (%)
Суперництво	23
Пристосування	13
Компроміс, або зговірливість	31
Співробітництво	12
Уникнення	21

Таким чином, ми отримали єдиний переважаючий спосіб поведінки студентів в конфліктній ситуації. Це спосіб компромісу, або зговірливості

(31%). Це тип поведінки, який забезпечує часткове задоволення у конфлікті і власних інтересів, й інтересів опонента, що досягається за такої умови: «Я поступлюся тобі в чомусь, а ти мені – в іншому». Зміст такої поведінки втілений у приказках: «Краще пів хлібини, ніж нічого», «Поганий мир ліпший за добру сварку», а результат поведінки описується формулою «поразка – поразка» (частково власна поразка – частково поразка опонента), бо повністю не задовольняються інтереси жодного з опонентів.

На другому місці за поширеністю опинилося суперництво (23%), що демонструє прагнення частини студентів до досягнення власних цілей, навіть за рахунок інтересів інших. Така поведінка може проявлятися в ситуаціях, де важливим є утвердження особистих позицій, амбіцій чи домінування у колективі.

Уникнення (21%) також посіло помітне місце серед стратегій, що вказує на схильність деяких респондентів уникати конфліктних ситуацій, не брати на себе відповідальність за їхнє вирішення або чекати, поки проблема зникне сама собою. Це може бути пов'язано з невпевненістю, страхом перед негативними наслідками або бажанням зберегти спокій.

Пристосування (13%) обрали ті студенти, які готові жертвувати власними інтересами заради підтримання гармонії. Така стратегія зазвичай характерна для осіб, які прагнуть уникати напруги в колективі, навіть якщо це шкодить їхнім власним потребам.

Найменше студентів продемонстрували схильність до співробітництва (12%), що є найбільш конструктивною стратегією, спрямованою на спільне вирішення проблем із врахуванням інтересів обох сторін. Низький показник співробітництва може свідчити про недостатній розвиток навичок ефективної комунікації та емоційного інтелекту, а також про нестачу практики ведення діалогу.

З метою графічної демонстрації отриманих результатів, представимо їх у вигляді діаграми 2.2.

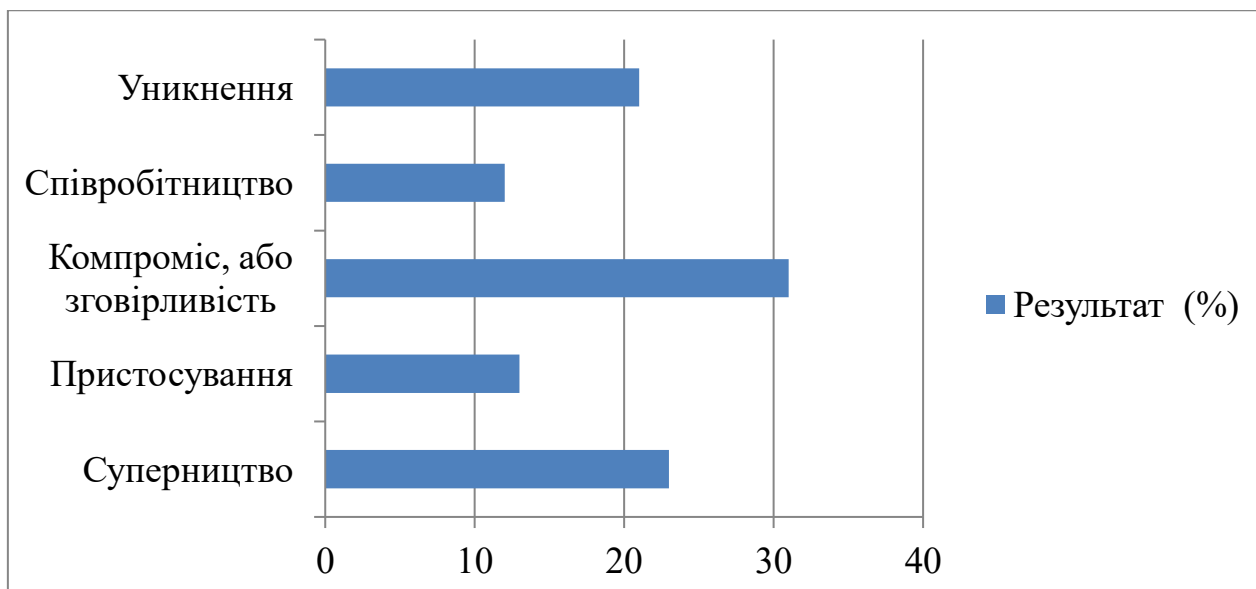


Рис. 2.2. Спосiб поведiнки студентiв в конфлiктнiй ситуацiї

Загалом, отриманi данi свiдчать про те, що студенти здебiльшого обирають компромiс як найзручнiший i найбільш прийнятний варiант у конфлiктних ситуацiях, однак помiтною залишається тенденцiя до суперництва й уникнення, що потребує подальшого дослiдження i корекцiйної роботи в напрямку формування ефективних моделей взаємодiї у колективi.

Аналіз результатів за методикою «Дослідження мотивації на досягнення успіху Т. Елерса»

За допомогою даної методики ми дослiджували мотивацiю на досягнення успіху у контекстi навчальної дiяльностi. Теорiя Т. Елерса, вiдома як теорiя досягнення, зосереджена на розумiннi того, якi чинники мотивують людину до досягнення успіху в конкретних ситуацiях, таких як навчання. Отриманi данi перевели у вiдсотки та представили у виглядi таблицi 2.4.

Таблиця 2.4

Результати мотивації на досягнення успіху у навчальній діяльності студентів

№ з/п	Рівень мотивації	Результати студентів (%)
1.	Низька мотивація до успіху	14
2.	Середній рівень мотивації до успіху	18
3.	Помірковано високий рівень мотивації	51
4.	Занадто високий рівень мотивації до успіху	17

Аналіз отриманих даних дозволив виявити особливості рівня мотивації до досягнення успіху серед студентської молоді. Найбільший відсоток респондентів продемонстрували помірковано високий рівень мотивації до успіху (51%), що свідчить про наявність у більшості студентів внутрішньої цілеспрямованості, прагнення до досягнення поставлених цілей, здатності наполегливо працювати задля реалізації власного потенціалу. Такий рівень мотивації є найбільш оптимальним для досягнення особистісного та професійного розвитку, збереження емоційної рівноваги та працездатності.

Середній рівень мотивації до успіху характерний для 18% респондентів, які можуть проявляти ініціативу, однак не завжди мають достатньо внутрішніх ресурсів для подолання труднощів. Це вказує на потребу у додатковій стимуляції, підтримці або формуванні більш чітких життєвих цілей.

Занадто високий рівень мотивації виявлено у 17% студентів, що може свідчити про надмірне прагнення до досягнень, яке нерідко супроводжується емоційним напруженням, страхом невдачі та перфекціонізмом. Такий стан може призводити до вигорання та розчарувань у випадку недосягнення очікуваних результатів.

Нарешті, низький рівень мотивації до успіху виявлено у найменшій частки респондентів (14%). Це може свідчити про відсутність чітких

життєвих цілей, знижену віру у власні сили або байдужість до результатів діяльності. Така особливість потребує психологічної підтримки, мотиваційного тренінгу або консультаційної роботи.

З метою графічної демонстрації отриманих результатів, представимо їх у вигляді діаграми 2.3.

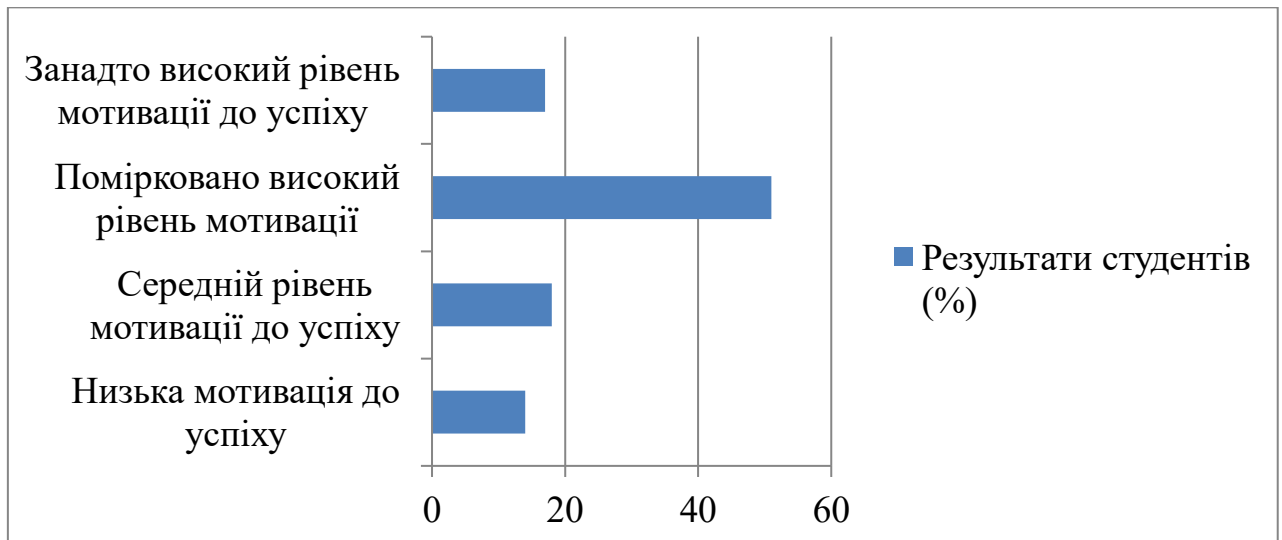


Рис. 2.3. Результати мотивації на досягнення успіху у навчальній діяльності студентів

Отже, результати демонструють достатньо позитивну динаміку мотивації студентів до успіху, однак також вказують на потребу в диференційованому підході до підтримки тих, хто має або надмірну, або недостатню мотивацію для реалізації своїх потенційних можливостей.

Аналіз кореляційного зв'язку психологічних особливостей розвитку конкурентної взаємодії в студентському колективі.

В ході статистичної обробки даних застосовувався *кореляційний аналіз Пірсона*. Для розуміння того, чи є взаємозв'язок між навчальною мотивацією та типом конфліктної поведінки (компроміс, як тип, який переважає у студентів) проведемо кореляційний аналіз *r-Пірсона*.

Кореляційний аналіз дозволяє оцінити силу та напрям взаємозв'язку між двома змінними. Кореляційний аналіз базується на кількісних даних, що дозволяє отримувати об'єктивні результати. Це особливо важливо в

дослідженнях психологічних характеристик, де суб'єктивний вплив може вплинути на результати.

Кореляційний зв'язок розраховувався за формулою коефіцієнту кореляції Пірсона:

Де x – тип конфліктної поведінки (компроміс), а y – мотивація до досягнення успіху.

Отримані дані представимо у вигляді таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Результати лінійної кореляції r -Пірсона

Перемінна 1	Перемінна 2	Результат
Тип конфліктної поведінки (компроміс)	Мотивація до досягнення успіху	$r = -0,463$

Примітки:

1) * – зміни достовірні на рівні $p \leq 0,05$.

У результаті кореляційного аналізу за методом Пірсона було виявлено обернений зв'язок між типом конфліктної поведінки «компроміс» та мотивацією до досягнення успіху ($r = -0,463$). Це свідчить про середню негативну кореляцію, тобто зі зростанням мотивації до досягнення успіху у студентів зменшується схильність обирати компроміс як стратегію поведінки у конфліктних ситуаціях.

Тобто, чим сильніше виражене прагнення до досягнення високих результатів, тим менш імовірно, що особа буде схильна до поступок або пошуку взаємоприйняттого рішення в ситуаціях суперечностей. Замість компромісу такі студенти можуть обирати стратегії суперництва або наполягати на власній позиції, що пов'язано з високими внутрішніми стандартами, амбіціями та зосередженістю на особистих досягненнях.

Висновки до розділу 2

В ході даного розділу було описано методики, які були використані для емпіричного дослідження, а також проведено дослідження та проінтерпретовано його результати. В ході емпіричного дослідження ми прийшли до висновку, що хоча в студентському середовищі й спостерігаються окремі прояви емоційного напруження та агресивності, загалом рівень міжособистісної ворожості є низьким, що відкриває можливості для формування здорової конкурентної взаємодії, заснованої на взаємоповазі, партнерстві та етичних принципах.

Студенти здебільшого обирають компроміс як найзручніший і найбільш прийнятний варіант у конфліктних ситуаціях, однак помітною залишається тенденція до суперництва й уникнення, що потребує подальшого дослідження і корекційної роботи в напрямку формування ефективних моделей взаємодії у колективі.

Результати демонструють достатньо позитивну динаміку мотивації студентів до успіху, однак також вказують на потребу в диференційованому підході до підтримки тих, хто має або надмірну, або недостатню мотивацію для реалізації своїх потенційних можливостей.

В ході кореляційного аналізу було встановлено, що існує середній зворотний зв'язок між мотивацією до досягнення успіху та вибором компромісу як стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях. Це означає, що зі зростанням прагнення до особистих досягнень у студентів знижується схильність до взаємних поступок і пошуку компромісних рішень. Таким чином, високий рівень мотивації до успіху асоціюється з більшою ймовірністю обрання наполегливої чи конкурентної форми взаємодії, що може зумовлювати ускладнення в налагодженні ефективної комунікації в колективі.

РОЗДІЛ 3

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ В СТУДЕНТСЬКОМУ КОЛЕКТИВІ

3.1. Психологічна програма розвитку конструктивної конкурентної взаємодії в студентському колективі

У сучасних умовах суспільного розвитку та постійного зростання вимог до молоді особливої актуальності набуває проблема формування ефективних моделей міжособистісної взаємодії. Студентське середовище як один із провідних етапів соціалізації особистості створює сприятливі умови як для співпраці, так і для суперництва. Проте конкуренція в молодіжному колективі не завжди набуває конструктивних форм. Часто вона переходить у деструктивне змагання, що негативно впливає на психологічний клімат групи, рівень академічної мотивації та особистісний розвиток студентів.

Конструктивна конкуренція, на відміну від деструктивної, стимулює саморозвиток, формує лідерські якості, підвищує рівень особистісної та професійної ефективності. Вона сприяє зростанню мотивації досягнення, розвитку навичок командної взаємодії, формуванню здорової самооцінки та емоційного інтелекту.

Психологічна програма, що пропонується, має на меті створити сприятливі умови для формування конструктивної конкурентної взаємодії серед студентів шляхом розвитку навичок ефективної комунікації, емоційної регуляції, рефлексії та підтримки позитивного мікроклімату в колективі. Програма ґрунтується на принципах гуманістичної психології, теорії соціального навчання та психогігієнічного підходу до взаємодії в групі.

Мета програми: формування у студентів навичок конструктивної конкурентної взаємодії через розвиток емоційного інтелекту, командної роботи, особистісного потенціалу та саморефлексії.

Завдання програми:

- 1) ознайомити студентів з поняттями конструктивної та деструктивної конкуренції;
- 2) розвивати навички самопрезентації, асертивності та емоційної саморегуляції;
- 3) формувати здатність до партнерської взаємодії в умовах конкуренції;
- 4) виявити та підтримати індивідуальні сильні сторони кожного учасника;
- 5) підвищити згуртованість групи, зменшити конфліктність.

Цільова аудиторія: студенти 1–4 курсів будь-яких спеціальностей.

Тривалість:

8 занять по 60 хвилин (1 раз на тиждень).

Методи: тренінгові вправи, рольові ігри, кейс-аналіз, мозковий штурм, дискусії, рефлексія, арт-техніки, робота в парах і малих групах.

Очікувані результати:

- 1) Студенти розуміють відмінності між деструктивною і конструктивною конкуренцією;
- 2) Вміють презентувати свої досягнення без приниження інших;
- 3) Демонструють повагу до успіхів одногрупників;
- 4) Мають сформовану внутрішню мотивацію до саморозвитку;
- 5) Згуртованіший колектив із меншим рівнем напруги.

Зміст модулів програми

№ модулю	Назва модулю	Зміст модулю
Модуль 1.	Вступ: конкуренція – ворог чи двигун?	<ol style="list-style-type: none"> 1. Вправа «Міфи про конкуренцію» 2. Міні-лекція: види конкуренції 3. Рефлексивна вправа «Мої внутрішні суперники»
Модуль 2.	Самопізнання та особистісний ресурс	<ol style="list-style-type: none"> 1. Вправа «Мої сильні сторони» 2. Арт-техніка «Герб моїх досягнень» 3. Рольова гра «Самопрезентація: хто я в команді?»
Модуль 3.	Комунікація в	<ol style="list-style-type: none"> 1. Вправа «Слухати, щоб зрозуміти»

	конкурентному середовищі	2. Дискусія: як говорити про успіх, не принижуючи інших? 3. Робота з асертивністю
Модуль 4.	Конфлікт як точка зростання	1. Аналіз кейсів 2. Метод «Я-повідомлень» 3. Робота в парах: «Усвідомлення реакцій на конкуренцію»
Модуль 5.	Командна гра і конкуренція	1. Ділова гра «Збудуй вежу»: конкуренція команд 2. Рефлексія: що було складно, що вдалося?
Модуль 6.	Емпатія і підтримка в змаганні	1. Вправа «Побачити іншого» 2. Гра «Компліменти суперникам» 3. Обговорення: як підтримати в умовах поразки?
Модуль 7.	Моя стратегія конструктивної конкуренції	1. Візуалізація: «Я через 5 років» 2. План розвитку особистих навичок 3. Груповий SWOT-аналіз
Модуль 8.	Підсумки	1. Коло «Що беру з собою?» 2. Сертифікати 3. Ритуал завершення (створення колажу або дерева досягнень)

Модуль 1. Вступ: конкуренція – ворог чи двигун?

Мета: ознайомити студентів з базовими поняттями конкуренції, сформувати розуміння різниці між конструктивною та деструктивною конкуренцією, активізувати рефлексію на тему власного досвіду конкурентної взаємодії.

1. Привітання і знайомство

Вправа-розігрів «Ім'я та якість, з якою я перемагаю»

Кожен називає своє ім'я та одну позитивну якість, яка допомагає йому бути успішним.

2. Вправа «Міфи про конкуренцію»

Ведучий зачитує твердження, а студенти встають, якщо згодні, або залишаються сидіти, якщо ні. Після кожного твердження – обговорення.

Приклади тверджень:

«Конкуренція – це завжди про боротьбу».

«Конкуренція руйнує дружбу».

«Без конкуренції не буде розвитку».

«Успіх одного – це поразка іншого».

3. Міні-лекція «Конкуренція: поняття, види, функції»

Пояснення понять: конкуренція, суперництво, співпраця.

Конструктивна конкуренція: мотивація, зростання, рефлексія.

Деструктивна конкуренція: заздрість, тиск, агресія.

Конкуренція – це природна частина людського існування, яка виникає тоді, коли кілька людей прагнуть досягти однієї цілі або ресурсу. У соціальному контексті конкуренція може проявлятися в навчанні, роботі, спорті, творчості та навіть у стосунках. Вона не є ні суто негативним, ні суто позитивним явищем – усе залежить від того, як ми її сприймаємо та реалізуємо.

У психології конкуренція визначається як форма соціальної взаємодії, в якій індивіди або групи прагнуть досягти кращого результату, ніж інші. Це може стимулювати розвиток, але водночас спричиняти емоційну напругу, агресію, заздрість або, навпаки, натхнення, самовдосконалення, прагнення до зростання.

Розрізняють два основні типи конкуренції:

1. Конструктивна конкуренція – це коли змагання мотивує, надихає, веде до розвитку, при цьому зберігаються повага до інших, чесність і готовність допомогти. Така конкуренція є здоровою: вона допомагає виявити свої сильні сторони, вчить цілеспрямованості, відповідальності, самодисципліні.

2. Деструктивна конкуренція – навпаки, базується на бажанні «перемогти будь-якою ціною», приниженні інших, маніпуляціях, створенні ворожнечі. Така форма часто руйнує міжособистісні стосунки, викликає внутрішні конфлікти та емоційне виснаження.

Щоб краще розуміти природу конкуренції, важливо також згадати її функції:

1. Мотиваційна – конкуренція підштовхує нас ставити цілі, вдосконалюватися;
2. Соціалізуюча – через конкуренцію ми вчимося взаємодіяти, співвідносити свої бажання з іншими;
3. Регулятивна – вона допомагає оцінювати рівень власної підготовки, знань, навичок;
4. Діагностична – виявляє сильні і слабкі сторони особистості, зону розвитку.

Важливо усвідомити: конкуренція – не про боротьбу з іншими, а про змагання з самим собою вчорашнім, про пошук балансу між «хочу бути кращим» і «залишаюся людиною». І тоді вона стає потужним ресурсом, а не загрозою.

Питання для зворотного зв'язку:

Що нового я дізнався/дізналася про конкуренцію?

(відкрите питання для самоусвідомлення)

Які думки або приклади з власного життя спливали під час лекції?

Що для мене особисто ближче – конструктивна чи деструктивна конкуренція? Чому?

Яку з функцій конкуренції я відчуваю найсильніше у своєму студентському житті? (мотиваційну, соціалізуючу, регулятивну чи діагностичну?)

Чи були твердження або думки, з якими я не погоджуюсь? Які саме?

Як я можу використати ці знання в майбутньому?

(У форматі піднятих рук або короткої дискусії)

Хто хоче поділитися своїм відкриттям або новим поглядом після лекції?

Рефлексивна вправа «Мої внутрішні суперники»

Завдання: Написати/намалювати на аркуші дві частини себе:

Одна – та, що прагне перемагати (амбіційна);

Друга – та, що боїться провалу, уникає конкуренції.

Обговорення в міні-групах:

Як між ними побудувати діалог?

Модуль 2. Самопізнання та особистісний ресурс

Мета: допомогти студентам усвідомити власні сильні сторони, ресурси та особливості особистості, які можуть бути джерелом сили у конкурентному середовищі. Формування навичок самопрезентації.

1. Вправа «Мої сильні сторони»

Кожен учасник отримує аркуш з фразою «Я сильний/сильна, тому що...» і має вписати не менше 5 пунктів. Після цього учасники об'єднуються в трійки та діляться деякими пунктами. Обговорення:

Що було легко чи важко згадати? Чи здивували вас сильні сторони інших?

2. Арт-техніка «Герб моїх досягнень»

Кожен малює свій персональний герб, у якому відображені:

Особисті досягнення;

Цінності;

Сфери, в яких він/вона відчуває себе впевнено;

Символ внутрішнього ресурсу.

Після завершення – виставка гербів і вільний обмін враженнями.

3. Рольова гра «Самопрезентація: хто я в команді?»

Кожен учасник має 1 хвилину, щоб презентувати себе команді так, ніби він подається на цікаву групову роль у проєкті: «Я – та людина, яка може допомогти команді в...». Інші учасники можуть додати: – «А ще я бачу в тобі...».

Модуль 3. Комунікація в конкурентному середовищі

Мета: формування навичок ефективної комунікації у ситуаціях суперництва, розвиток емоційного інтелекту, асертивності та вміння

зберігати конструктивний тон навіть у конфліктних чи напружених взаємодіях.

1. Вправа «Слухати, щоб зрозуміти»

Учасники діляться на пари. Один розповідає про будь-яку подію або ситуацію зі свого життя, не обов'язково пов'язану з навчанням чи конкуренцією. Другий має слухати і не перебивати, але уважно реагувати на емоційний зміст розповіді. Потім вони міняються ролями.

Обговорення:

Як ви почувалися, коли вас слухали без перебивань?

Чи було складно не перебивати співрозмовника? Чому?

Як можна застосовувати це в конкурентному середовищі?

2. Дискусія: «Як говорити про успіх, не принижуючи інших?»

Учасники обговорюють питання: «Як можна поділитися своїм успіхом, не виглядаючи при цьому хвастуном?» Кожен ділиться своїм досвідом: коли йому було важко говорити про свої досягнення, чи відчував він, що інші сприймають це як конкуренцію.

Запитання для дискусії:

Чи є різниця між розповіддю про свої досягнення та хвастощами? Яка?

Як важливо вміти підтримувати інших і не порівнювати себе постійно з іншими?

Як ви вважаєте, чи можна бути успішним і скромним одночасно?

3. Робота з асертивністю

Кожен має вигадати ситуацію, в якій йому потрібно буде відстояти свою позицію у конкурентному контексті. Один з учасників грає роль «опонента», а інший має продемонструвати асертивну відповідь.

Приклад ситуації:

Викладач неправильно оцінив вашу роботу, і ви хочете пояснити це, не ображаючи його.

На груповому проєкті хтось не робить свою частину роботи, і вам потрібно сказати це прямо, не створюючи конфлікту.

Обговорення:

Які стратегії допомогли вам зберегти конструктивний діалог?

Чи відчували ви емоційний тиск під час асертивного висловлення своєї думки?

Як змінилася ваша здатність висловлювати свої переконання без агресії чи пасивності?

Модуль 4. Конфлікт як точка зростання

Мета: допомогти студентам розвивати навички конструктивного вирішення конфліктів, навчити сприймати конфлікти як можливість для розвитку та використання стресових ситуацій на свою користь.

1. Аналіз кейсів

Кожен учасник отримує реальний або вигаданий кейс конфліктної ситуації, де важлива взаємодія в конкурентному середовищі. Це може бути ситуація в команді, де два учасники змагаються за одну роль або де команда зіштовхується з конкурентом.

Завдання:

Прочитати кейс і проаналізувати ситуацію: які були причини конфлікту, хто і як поведився?

Визначити, які конструктивні рішення могли б зняти напругу та сприяти розвитку.

Обговорення:

Що кожен з учасників міг би зробити в такій ситуації?

Які методи вирішення конфлікту є найбільш ефективними?

2. Метод «Я-повідомлень»

Пояснення методу «Я-повідомлень»: цей метод дозволяє висловлювати свою думку або емоцію, зберігаючи повагу до іншої людини. Формулювання «Я» допомагає уникнути звинувачень і підвищує ймовірність конструктивного діалогу.

Формула «Я-повідомлення»:

«Я відчуваю...»

«Коли ти...»

«Тому що...»

«Я хотів би/хотіла б...»

Приклад:

«Я відчуваю фрустрацію, коли ти постійно перебиваєш мене під час обговорень, тому що мені здається, що мої думки не важливі. Я хотів би, щоб ми дали кожному можливість висловитися.»

Практика:

Учасники в парах практикують «Я-повідомлення» в умовах конкуренції. Один з партнерів вигадує ситуацію, інший використовує метод «Я-повідомлення» для конструктивної комунікації.

Обговорення:

Як змінюється реакція опонента, коли ви використовуєте «Я-повідомлення»?

Які емоції та результати виникають після використання цього методу?

3. Робота в парах: «Усвідомлення реакцій на конкуренцію»

Учасники працюють в парах. Кожен з учасників розповідає про ситуацію, коли він/вона зіштовхнувся з конкуренцією (в командній роботі, під час навчання чи у позанавчальних змаганнях). Важливо зазначити свої почуття та емоції в цей момент: чи були це тривога, заздрість, натхнення чи, можливо, агресія?

Партнер слухає і надає зворотний зв'язок: що він/вона бачить у поведінці партнера, як виглядають його/її емоції.

Завдання:

Описати, що ви відчуваєте в момент конкуренції.

Проаналізувати, чи є у вас стратегії, що допомагають вам керувати своїми емоціями.

Обговорення:

Як можна змінити власну реакцію на конкуренцію?

Які здорові стратегії можуть бути корисними для збереження емоційного балансу?

Модуль 5. Командна гра і конкуренція

Мета: розвинути вміння ефективно працювати в команді під час конкуренції, навчитися справлятися зі стресом у змаганнях, а також використовувати командну синергію для досягнення результату.

1. Ділова гра «Збудуй вежу»: конкуренція команд

Учасники діляться на дві команди. Кожна команда отримує однакові матеріали для будівництва (наприклад, пластикові стаканчики, гумки, папір та скотч).

Завдання: за обмежений час (наприклад, 15 хвилин) побудувати найвищу вежу, використовуючи тільки надані матеріали. Важливо, щоб конструкція була стабільною.

У ході гри можуть виникнути стратегії, де одні команди обирають стратегію кооперації, а інші – використовують конкурентні прийоми для виграшу.

Підсумки:

Після завершення гри обговорюється, як команди взаємодіяли. Чи виникали конфлікти? Як кожна команда ставилася до іншої? Чи була взаємопідтримка, чи кожен працював самостійно?

Які фактори допомогли досягти успіху в команді? Які проблеми виникали, коли команди змагалися одна з одною?

Обговорення:

Які стратегії працювали краще в умовах конкуренції?

Чи змінилася роль кожного учасника після того, як ви отримали командну мету?

2. Рефлексія: що було складно, що вдалося?

Після завершення ділової гри кожен учасник пише свої враження на аркуші:

Яка частина гри була для мене найскладнішою?

Що вдалося зробити добре?

Як я взаємодіяв з іншими членами команди?

Чи відчував я себе частиною команди чи як індивідуум?

Після написання учасники діляться своїми думками в малих групах, обговорюючи різні аспекти командної роботи та конкуренції.

Запитання для рефлексії:

Чи було для вас важливо виграти, чи головною метою було співробітництво?

Як ви себе почували, коли інша команда робила помилки чи ставала ближче до перемоги?

Що допомогло вам залишатися мотивованим і сконцентрованим під час гри?

Модуль 6. Емпатія і підтримка в змаганні

Мета: навчити учасників розуміти емоції інших під час конкуренції, проявляти емпатію до конкурентів та підтримувати один одного в моменти поразки.

1. Вправа «Побачити іншого»

Учасники діляться на пари. Кожен отримує роль: один учасник – це «переможець», інший – «поразка». Завдання для «переможця»: поділитися своїми емоціями від перемоги, не принижуючи того, хто програв, і виявити розуміння до його переживань. Завдання для «поразки»: висловити свої почуття поразки і те, як би ви хотіли, щоб з вами поводитися в цій ситуації.

Обговорення:

Як змінюється ваша реакція, коли ви бачите ситуацію очима іншої людини?

Що саме допомагає вам співчувати іншим у моменти їхніх поразок?

Як змінився ваш погляд на важливість підтримки в змаганнях?

2. Гра «Компліменти суперникам»

Кожен учасник по черзі дає комплімент супернику або команді суперників за їхні сильні сторони або досягнення під час змагання.

Завдання: подати комплімент так, щоб він не звучав як форма «підлизування», а був щирим вираженням поваги до іншої сторони.

Приклад компліменту:

«Я вражений твоєю здатністю швидко аналізувати ситуацію і приймати рішення під час гри.»

«Ваша команда чудово справляється зі стресом і завжди тримається разом, навіть коли ситуація напружена.»

Обговорення:

Як ви себе почували, коли отримали комплімент від суперника?

Як важливо під час конкуренції не лише змагатися, але й висловлювати підтримку суперникам?

3. Обговорення: як підтримати в умовах поразки.

Учасники обговорюють в групах, як вони підтримують себе та інших, коли стикаються з поразкою або невдачею в змаганні.

Кожен з учасників ділиться власним досвідом того, як він/вона підтримували своїх друзів або команду після поразки, а також як самі переживали моменти поразок.

Запитання для обговорення:

Як важливо підтримувати емоційний баланс після поразки?

Які фрази та слова найбільше допомагають людям піднятися після невдачі?

Як можна використати поразку як урок для наступних досягнень?

Модуль 7. Моя стратегія конструктивної конкуренції

Мета: допомогти учасникам створити індивідуальну стратегію конструктивної конкуренції, зосередившись на розвитку особистих навичок, самоусвідомленні та плануванні свого зростання в умовах змагання.

1. Візуалізація: «Я через 5 років»

Мета: Створення довгострокового бачення для розвитку через конкуренцію, визначення напрямку розвитку в майбутньому.

Учасники закривають очі та проводять візуалізацію свого життя через 5 років, враховуючи свій потенціал для зростання в конкурентному середовищі.

Візуалізація має включати такі аспекти:

Яким я хочу бути в професійному та особистому житті через 5 років?

Які досягнення я хочу мати в умовах конкуренції?

Які навички і якості мені потрібно розвинути для досягнення цих цілей?

Завдання:

Записати всі побачені образи та відчуття під час візуалізації.

Визначити, які кроки потрібно зробити, щоб досягти бажаного майбутнього.

Обговорення:

Які цілі я поставив/поставила перед собою?

Які ресурси я маю для досягнення цих цілей?

Як я буду діяти в умовах конкуренції, щоб рухатися до своїх цілей?

2. План розвитку особистих навичок

Кожен учасник має визначити 3 ключові навички, які він/вона хоче розвивати для покращення результатів у конкуренції.

Для кожної навички учасники створюють чіткий план розвитку:

Що конкретно потрібно зробити, щоб покращити цю навичку?

Які ресурси або тренінги можна використати для розвитку цієї навички?

Як я буду вимірювати прогрес у розвитку цієї навички?

Приклад:

Навичка: Стресостійкість

Кроки: Медитація 10 хвилин щодня, регулярні фізичні вправи, практика асертивної комунікації.

Ресурси: Книги по стрес-менеджменту, курси з емоційного інтелекту.

Вимірювання прогресу: Оцінка рівня стресу до та після тренувань, ведення щоденника емоцій.

Обговорення:

Які труднощі можуть виникнути під час реалізації цього плану?

Як я буду долати ці труднощі і зберігати мотивацію?

3. Груповий SWOT-аналіз

Учасники проводять груповий SWOT-аналіз, де кожен має заповнити таблицю:

Сильні сторони: Що я роблю найкраще? Які мої унікальні переваги у конкуренції?

Слабкі сторони: Які вміння та навички я хочу покращити? Що мені заважає досягти успіху?

Можливості: Які можливості я можу використовувати для розвитку в конкурентному середовищі?

Загрози: Які фактори можуть заважати моєму розвитку або завадити досягнути успіху?

Приклад:

Сильні сторони: Розвинуті лідерські якості, вміння працювати в команді.

Слабкі сторони: Низька стресостійкість, труднощі в публічних виступах.

Можливості: Доступ до тренінгів з лідерства, участь у публічних заходах.

Загрози: Надмірне занурення в роботу, що призводить до вигорання.

Обговорення:

Як я можу використовувати свої сильні сторони для подолання слабких?

Які можливості мені слід шукати для зростання в умовах конкуренції?

Модуль 8. Підсумки

Мета: підвести підсумки програми, актуалізувати особисті відкриття та здобутки учасників, закріпити навички конструктивної конкуренції та створити теплу завершальну атмосферу.

1. Коло «Що беру з собою?»

Усі учасники сідають у коло. Кожен по черзі ділиться: найважливішим, що дізнався/дізналася під час програми. Які особисті відкриття зробив/зробила? Що бере з собою у подальше життя.

Приклад відповіді:

«Для мене ця програма була... Я відкрив/відкрила для себе... У майбутньому я...»

Альтернативний формат: Можна передавати символічний предмет (камінчик, свічку, нитку тощо) як «слово», щоб зосередити увагу й додати ритуальності.

2. Вручення сертифікатів

Кожному учаснику вручається сертифікат або символічний диплом учасника програми.

Керівник каже кілька добрих слів кожному учаснику – про його особливий внесок у групу, індивідуальний ріст або активність.

3. Ритуал завершення (створення колажу або дерева досягнень)

Колаж «Мій шлях»

Кожен учасник отримує аркуш, на якому створює свій колаж із малюнків, слів, символів, які відображають його шлях у програмі та те, що він/вона бере з собою.

Колажі можна об'єднати на великому ватмані – спільне панно команди.

Обговорення:

Яке враження залишила програма?

Що для мене означає конструктивна конкуренція зараз?

Як я можу підтримати інших у цьому?

Таким чином, послідовне занурення учасників у теми самоусвідомлення, емпатії, асертивної комунікації, командної взаємодії та управління конфліктами дозволяє трансформувати деструктивні форми змагання в конструктивні стратегії розвитку. Запропонована програма є ефективним інструментом розвитку соціально-психологічної компетентності студентської молоді, спрямованої на формування культури конструктивної конкуренції та підтримки одне одного в умовах змагання.

3.2. Рекомендації студентам щодо розвитку конструктивної конкурентної взаємодії в студентському колективі

Конкуренція – це природна складова міжособистісної взаємодії, особливо у студентському середовищі, де щодня виникають ситуації змагання: за оцінки, лідерство в групі, увагу викладачів, участь у проєктах чи конкурсах. Проте далеко не завжди конкуренція відбувається в позитивному руслі. Відсутність навичок конструктивної взаємодії часто призводить до емоційного вигорання, конфліктів, зниження самооцінки, порушення стосунків і навіть до ізоляції окремих членів колективу.

У той же час, здорове конкурентне середовище може стати потужним джерелом мотивації, особистісного розвитку та взаємного збагачення. Конструктивна конкуренція навчає поважати суперників, визнавати чужі досягнення, зберігати гідність у ситуаціях як перемоги, так і поразки. Вона формує цінні соціально-психологічні навички, які будуть корисними не лише під час навчання, але й у професійному та особистому житті.

Практичні рекомендації, викладені у цьому розділі, мають на меті допомогти студентам:

- 1) усвідомити динаміку конкурентної взаємодії;
- 2) розпізнавати та регулювати власні емоційні реакції;
- 3) комунікувати відкрито, чесно й доброзичливо;
- 4) уникати токсичної поведінки й порівнянь, що принижують інших;
- 5) знаходити баланс між особистими цілями та командною взаємодією.

Завдяки цьому студент зможе не лише досягати успіху, а й зберігати повагу до себе та інших, будуючи здорові, підтримувальні стосунки навіть у конкурентних обставинах.

Для закріплення результатів розроблено програми, ми пропонуємо студентам:

1. Вчися усвідомлювати власні емоції в моменті.

Конкурентні ситуації часто викликають сильні емоції – злість, образу, заздрість, страх бути гіршим. Якщо їх не розпізнавати, вони можуть впливати на поведінку – провокувати конфлікти, пасивну агресію, відсторонення. Важливо навчитися зупинитись і запитувати себе: «Що я зараз відчуваю? Чому? Яка ситуація це викликала?» Така пауза допомагає не діяти імпульсивно, а свідомо обирати реакцію.

2. Дихальні вправи та техніки заземлення.

Коли емоції переповнюють, перш за все потрібно повернутись у «тут і тепер». Допоможуть прості методи:

- глибоке повільне дихання (вдих на 4, пауза на 4, видих на 4, пауза);
- техніка «5-4-3-2-1» (назви 5 предметів, які бачиш, 4 – яких можеш торкнутись, і так далі);
- спостереження за тілом: «де я відчуваю напругу?»

Ці вправи допомагають знизити рівень тривоги або роздратування й повернути собі контроль.

3. Ведення щоденника емоцій або рефлексій.

Регулярне ведення щоденника дозволяє глибше зрозуміти свої емоції та поведінкові шаблони. Наприклад, можна щодня записувати:

- ситуацію, яка викликала емоції;
- свої реакції (поведінку, думки);
- що можна було зробити інакше.

Такий самоаналіз поступово формує навичку емоційної зрілості.

4. Визнавай свої емоції – не засуджуй себе за них.

Важливо пам'ятати, що всі емоції – нормальні. Злість на суперника, заздрість до чужих досягнень чи розчарування в собі – це природно. Ключове – як ти з ними поводишся. Дозволяючи собі відчувати, але не діяти руйнівно, ти береш відповідальність за себе і власну поведінку.

5. Проговорюй емоції з довіреними людьми.

Обговорення власних переживань із другом, наставником або психологом знімає емоційне напруження та допомагає подивитися на ситуацію під іншим кутом. Це не ознака слабкості, а прояв внутрішньої сили та зрілості.

6. Практикуй активне слухання.

У конкурентних ситуаціях ми часто зосереджені на тому, щоб відповісти, а не зрозуміти. Активне слухання – це навичка, що дозволяє чути іншого без перебивань, оцінок чи поспішних висновків. Спробуй дивитися співрозмовнику в очі, кивати, періодично переказувати суть сказаного ("Ти маєш на увазі, що..."). Це створює атмосферу поваги, навіть якщо ви не погоджуєтесь.

7. Використовуй «Я-висловлювання» замість «Ти-звинувачень». Конструктивне спілкування передбачає відповідальність за власні почуття. Замість фрази: «Ти мене ігноруєш!» використай: я відчуваюся непоміченим, коли мене не слухають».

Це знижує ризик конфлікту та відкриває простір для діалогу, а не для оборони.

8. Не применшуй досягнення інших – радій щиро. Заздрість – це природна емоція, але вона не має керувати твоєю поведінкою. Якщо твій колега переміг у конкурсі або отримав високу оцінку, спробуй щиро його привітати. Визнання чужих досягнень – ознака внутрішньої сили. Це будує довіру й підтримує здорову атмосферу в колективі.

9. Навчися відмовляти з повагою.

Іноді конкуренція проявляється у вигляді тиску – наприклад, тебе просять підказати, а це суперечить твоїм цінностям або правилам. Уміння

сказати «ні» без агресії – важлива навичка. Формулою відмову чітко, але доброзичливо: «Розумію твою ситуацію, але я не можу тобі допомогти з цим. Сподіваюся, ти впораєшся сам».

10. Обговорюй труднощі відкрито – не накопичуй образу.

Невисловлені емоції мають властивість «згущуватись» і перетворюватися на ворожість або байдужість. Якщо щось у поведінці іншої людини тебе зачепило, знайди відповідний момент і вислови це спокійно, конструктивно. Це краще, ніж розмови за спиною чи пасивна агресія.

11. Створюй позитивний емоційний фон у групі.

Навіть прості речі – щирі компліменти, вдячність, гумор – знижують напругу й формують довірчу атмосферу. Не бійся бути тим, хто починає цю хвилю.

12. Розділяй «поразку» і «невдачу».

Те, що щось не вийшло, – це лише факт про ситуацію, а не про твою особистість. Поразка – це окрема подія, яка не визначає твою цінність. Наприклад: «Я провалив проєкт – я нікчема». «Проєкт не вийшов, але я зробив усе, що міг. Наступного разу врахую помилки».

13. Дозволь собі емоції – але не застрявай у них.

Розчарування, злість, сором – це нормально. Дай собі час їх відчутти, можеш виговоритися, поплакати, виплеснути емоції через спорт, творчість, щоденник. Але після цього – рухайся далі. Не залишайся в ролі жертви, бо вона позбавляє тебе сили.

14. Дай собі підтримку – як дав би другові.

Після невдачі часто звучать внутрішні докори: «Я нікчема», «У мене нічого не виходить». А тепер уяви, що це каже твій найкращий друг. Ти ж не будеш добивати його, правда? Навчися розмовляти з собою співчутливо: «Мені складно, але це мине. Я зробив(ла) максимум на цей момент. Я можу краще – і зроблю це».

15. Змінюй уявлення: конкуренція – не війна, а виклик

Варто розглядати конкуренцію не як «битву за виживання», де місце лише для одного переможця, а як можливість для взаємного зростання. Якщо бачити у супернику не ворога, а партнера, який мотивує ставати кращим, – атмосфера змінюється кардинально. Це не означає бути м'яким чи здаватися – це означає грати гідно.

16. Розвивай емпатію: у кожного – своя боротьба.

Твій суперник, можливо, теж переживає невпевненість, тиск чи страх поразки. Спробуй поставити себе на його місце. Це не означає відмовитись від прагнення перемогти – це означає бачити в людині більше, ніж просто конкурента. Емпатія – потужний інструмент для побудови зрілих стосунків.

17. Вчися приймати підтримку – не соромся цього.

Деякі студенти вважають, що приймати допомогу – це показати слабкість. Але це навпаки – зрілість. Якщо ти потребуєш поради, емоційного відгуку чи просто поговорити – не тримай усе в собі. Запитай. Звернись. Це дає внутрішню силу і зменшує тиск.

18. Не принижуй інших задля власної переваги.

Іноді виникає спокуса виділитися, «опустивши» іншого – через сарказм, знецінення, плітки. Але це веде до токсичного клімату, де всі закриваються. Виграє той, хто зберігає гідність навіть тоді, коли перемагає. Поважай інших – і поважатимуть тебе.

19. Не роби досягнення єдиною мірою своєї цінності.

Ти – це більше, ніж твої перемоги. Людина може не виграти конкурс, але залишитися порядною, креативною, щирою. Якщо твоя самооцінка залежить лише від «успішності», ти будеш у постійній гонитві. Вчись бачити в собі людину, а не лише «результат».

20. Конкуруй не проти інших – а за себе.

Спробуй змінити фокус: не «я маю бути кращим за них», а «я хочу бути кращою версією себе». Це знижує тривожність і сприяє здоровій наполегливості. Порівнюй свій розвиток, свої навички, свою витривалість – з тим, ким ти був ще вчора. Це найбільш чесна конкуренція.

Таким чином, запропоновані рекомендації сприяють розвитку конструктивного підходу до змагань, де важливі не тільки результати, але й процес. Це дозволяє студентам не тільки покращити свої навички, а й побудувати здорові стосунки в колективі, зміцнюючи почуття довіри та взаєморозуміння. Отже, конкуренція перетворюється на могутній інструмент саморозвитку, який приносить не лише перемоги, але й справжнє задоволення від процесу.

Висновки до розділу 3

Розроблена програма розвитку конструктивної конкурентної взаємодії в студентському колективі, а також запропоновані рекомендації, спрямовані на формування здорового середовища для особистісного зростання, емоційної зрілості та ефективної комунікації серед студентів. Враховуючи, що конкуренція є невід'ємною частиною навчального процесу та професійного життя, важливо навчитися перетворювати її на джерело розвитку, а не стресу.

Програма включає в себе різноманітні модулі, орієнтовані на розвиток внутрішньої мотивації, управління емоціями, побудову партнерських стосунків і підтримку здорового духу змагання. Використання таких методик, як аналіз кейсів, асертивна комунікація, рефлексія та емпатія, дає можливість студентам не лише відчувати себе успішними учасниками конкуренції, а й навчитися взаємодіяти з іншими конструктивно, без негативних емоцій чи конфліктів.

Запропоновані рекомендації надають студентам практичні інструменти для усвідомленого підходу до конкуренції, допомагають розвивати здорові стосунки в колективі та підтримувати позитивну атмосферу навіть у ситуаціях змагання. Вони сприяють розвитку як особистісних, так і соціальних навичок, які є основою для формування емоційного інтелекту та гармонійної взаємодії з оточуючими.

Загалом, програма та рекомендації дозволяють студентам розвивати не лише свої професійні навички, а й уміння працювати в команді, підтримувати інших і приймати допомогу, що є важливими складовими успіху в будь-якому колективі. Вони сприяють створенню сприятливого та здорового середовища для досягнення не лише індивідуальних, а й колективних цілей.

ВИСНОВКИ

В ході теоретичного та емпіричного дослідження було виконано мету дослідження, яка полягала у теоретичному аналізі та емпіричному дослідженні психологічних особливостей розвитку конкурентної взаємодії в студентському колективі, а також виконано поставлені завдання.

1. Розглянуто феноменологію дослідження конкурентної взаємодії в психологічній науці. Конкурентна взаємодія в психології трактувана як процес суперництва, який може призвести до як позитивних, так і негативних наслідків. Вона полягає в прагненні досягнути власних цілей, часто при цьому обходячись без уваги інтересів інших. Така взаємодія може супроводжуватися напругою, агресією або бажанням домінувати, що в результаті може спричинити деструктивні наслідки. Проте в певних умовах конкуренція може стати важливим стимулом для розвитку особистості, сприяти вдосконаленню професійних та соціальних навичок, а також дозволити подолати власні обмеження та досягти нових вершин. Важливу роль у тому, чи буде конкуренція конструктивною чи деструктивною, відіграє дотримання етичних стандартів і соціальних правил. Це дозволяє забезпечити здоровий баланс між суперництвом і співпрацею, не перетворюючи змагання на боротьбу за виживання, а на механізм, що допомагає досягати високих результатів та зберігати гармонійні взаємини в колективі.

2. Проаналізовано психологічні особливості студентського колективу. Студентська молодь має низку специфічних соціально-психологічних характеристик, серед яких можна виділити такі, як пошук власної ідентичності, особистісний розвиток, формування соціальних зв'язків, подолання стресових ситуацій, набуття самостійності, розвиток толерантності, креативність, активна життєва позиція, інтелектуальний зріст та прагнення до самовизначення. Ці чинники мають значний вплив на процеси становлення молоді особистості, формуючи її ставлення до себе та

до світу навколо. Вони безпосередньо визначають, як студенти взаємодіють з оточенням, які цінності та переконання формуються у них в процесі навчання та соціалізації, а також як вони ставляться до змін у своїй життєвій ситуації. Всі ці аспекти сприяють формуванню унікального світогляду, що визначає поведінкові моделі та життєві пріоритети студентів, а також впливає на їхню здатність до адаптації в різних соціальних середовищах.

3. Виявлено чинники виникнення конкурентної взаємодії в студентському колективі. Можна стверджувати, що основними чинниками, які впливають на формування соціально-психологічного клімату в студентському колективі, є фактори успішності, функціональні, управлінські та психологічні. Ці чинники охоплюють рівень викладання, організацію навчального процесу, взаємодію студентів з викладачами та одногрупниками, а також атмосферу, яка панує в колективі. Створення сприятливого клімату можливе через забезпечення свободи вибору, усунення негативних факторів та підтримку розвитку особистісних якостей студентів. Це, у свою чергу, сприяє покращенню їхньої навчальної діяльності та соціально-психологічної адаптації в колективі.

4. Емпірично дослідити психологічні особливості конкурентної взаємодії в студентському колективі. Проаналізувавши результати студентів за шкалою ворожості, можна зробити висновок, що результати дослідження дозволяють зробити висновок, що хоча в студентському середовищі й спостерігаються окремі прояви емоційного напруження та агресивності, загалом рівень міжособистісної ворожості є низьким, що відкриває можливість для формування здорової конкурентної взаємодії, заснованої на взаємоповазі, партнерстві та етичних принципах.

Студенти здебільшого обирають компроміс як найзручніший і найбільш прийнятний варіант у конфліктних ситуаціях, однак помітною залишається тенденція до суперництва й уникнення, що потребує подальшого дослідження і корекційної роботи в напрямку формування ефективних моделей взаємодії у колективі.

Аналіз отриманих даних дозволив виявити особливості рівня мотивації до досягнення успіху серед студентської молоді. Найбільший відсоток респондентів продемонстрували помірковано високий рівень мотивації до успіху, що свідчить про наявність у більшості студентів внутрішньої цілеспрямованості, прагнення до досягнення поставлених цілей, здатності наполегливо працювати задля реалізації власного потенціалу. Такий рівень мотивації є найбільш оптимальним для досягнення особистісного та професійного розвитку, збереження емоційної рівноваги та працездатності.

Результати демонструють достатньо позитивну динаміку мотивації студентів до успіху, однак також вказують на потребу в диференційованому підході до підтримки тих, хто має або надмірну, або недостатню мотивацію для реалізації своїх потенційних можливостей.

У результаті кореляційного аналізу за методом Пірсона було виявлено обернений зв'язок між типом конфліктної поведінки «компроміс» та мотивацією до досягнення успіху. Це свідчить про середню негативну кореляцію, тобто зі зростанням мотивації до досягнення успіху у студентів зменшується схильність обирати компроміс як стратегію поведінки у конфліктних ситуаціях.

Тобто, чим сильніше виражене прагнення до досягнення високих результатів, тим менш імовірно, що особа буде схильна до поступок або пошуку взаємоприйнятного рішення в ситуаціях суперечностей.

5. Розробили психологічну програму щодо розвитку конкурентної взаємодії в студентському колективі. Розроблена програма розвитку конструктивної конкурентної взаємодії в студентському колективі, а також запропоновані рекомендації спрямовані на створення здорового середовища для особистісного зростання, емоційної зрілості та ефективної комунікації серед студентів. Оскільки конкуренція є невід'ємною частиною навчального процесу та професійного життя, важливо перетворювати її на джерело розвитку, а не стресу.

Програма включає модулі, що орієнтовані на розвиток внутрішньої мотивації, управління емоціями, побудову партнерських стосунків та здоровий дух змагання. Завдяки таким методикам, як аналіз кейсів, асертивна комунікація, рефлексія та емпатія, студенти вчаться взаємодіяти конструктивно, без негативних емоцій і конфліктів.

Запропоновані рекомендації допомагають студентам розвивати усвідомлений підхід до конкуренції, формувати здорові стосунки в колективі та підтримувати позитивну атмосферу під час змагань. Вони сприяють розвитку як особистісних, так і соціальних навичок, необхідних для гармонійної взаємодії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Александрова О. С. Конкуренція як принцип суспільного розвитку: соціально-філософський аналіз: автореф. Дис. На здобуття наук. Ступ. Канд. Філософ. Наук: 09.00.03; Таврійський нац. Ун-т ім. В. І. Вернадського. Сімферополь, 2004. 19 с.
2. Алексеєва Т. В. Психологічні фактори та прояви процесу адаптації студентів до навчання у вищому навчальному закладі: автореф. Дис. На здобуття наук. Ступеня канд. Психол. Наук. Київ: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2014. С. 22–24.
3. Андрусів Л. С. Обумовленість певного стандарту поведінки особистості соціокультурними умовами життєдіяльності. Збірник наукових праць: філософія, соціологія, психологія. Івано-Франківськ: Плай, 2004. Вип. 9-Ч.2. 204 с.
4. Атаманчук Н.М. Психологія : конспект лекцій 2-е вид., випр. і доп. Полтава : Сімон, 2016. 244 с.
5. Грушевський В. О. Особливості соціально-психологічної адаптації студентів-першокурсників до навчання у ВНЗ Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія : Психологічні науки. 2014. Вип. 2.12. С. 67-72.
6. Буковинська М. Л. Формування і розвиток особистості: соціальний аспект. Формування ринкових відносин в Україні, Одеса. 2012. №8. С. 172-175.
7. Варій М. Загальна психологія: Підручник для студентів психологічних і педагогічних спеціальностей. М-во освіти і науки України, Львівський державний університет внутрішніх справ. 2-е вид., випр. І доп. Київ. Центр учбової літератури, 2017. 967 с.
8. Ващенко І., Ананова І.. Особистість і життєві ситуації у концептуальному просторі психологічної науки. Проблеми сучасної психології, Запоріжжя. 2019. № 46, С. 59–87.

9. Вітенко І. С., Вітенко Т.І. Основи психології. Видання друге, перероблене і доповнене. Вінниця: НОВА КНИГА, 2008. 256 с.
10. Гаврилюк В. Я. Особливості розвитку та діяльності ВНЗ у глобальній економіці. Вісник НУ «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2013. № 769. С. 405-412
11. Гаврюшенко В. Теоретичні основи дослідження міжособистісної взаємодії в психології. Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки.(11), Львів. 2021. С. 37-47.
12. Голярдик Н. А. Конкурентна поведінка серед студентів вищого навчального закладу як соціально-психологічна проблема. Збірник наукових праць №52. Серія: Педагогічні та психологічні науки, гол. Ред. Романишина Л. М. Хмельницький: Видавництво НАДПСУ, 2010. С. 117-120.
13. Голярдик Н. А. Психологічні особливості впливу конкурентної поведінки на стосунки та навчання студентів вищого навчального закладу: автореф. Дис. ... психол. Наук : 19.00.07. Національна академія Державної прикордонної служби України імені Богдана Хмельницького. Хмельницький, 2012. 16 с.
14. Голярдик Н. А. Чинники виникнення конкурентної поведінки серед студентів вищого навчального закладу. Збірник наукових праць №55. Серія: Педагогічні та психологічні науки, гол. Ред. Романишина Л. М. Хмельницький: Видавництво НАДПСУ, 2010. С. 150–154.
15. Голярдик, Н. А. Психологічні шляхи запобігання та подолання негативної конкурентної поведінки серед студентів ВНЗ. Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова [Серія №5. Педагогічні науки: реалії та перспективи]: збірник наукових праць, за ред. В. П. Сергієнка. Київ: Вид-во НПУ імені М. П. Драгоманова, 2011. Випуск 28. С. 28–33.

16. Гуцол С. Ю. Методологія наукових досліджень. Комплекс навчально-методичного забезпечення для підготовки аспірантів за спеціальністю «Психологія». Київ. КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2016. 26 с.
17. Дуткевич Т. В. Загальна психологія. Теоретичний курс. Навч. Посіб. Для студентів; Кам'янець-Поділ. Нац. Ун-т ім. Івана Огієнка, Факультет корекц. та соц. Педагогіки і психології, каф. Психології освіти. Кам'янець-Подільський, 2015. 431 с.
18. Жигалкіна-Лебедева Н. В. Основні детермінанти психологічного здоров'я особистості. *Fundamental and applied researches in practice of leading scientific schools*, 2016. Вип. 17. № 5. С. 144–149.
19. Журавель Г., Шинкарик М. Пріоритети розвитку вищої освіти України в умовах глобалізації економіки. *Вісник ТНЕУ*. 2014. Вип.1. С. 214-220.
20. Ільницький Д. О. Глобальна конкуренція в науково-освітньому просторі: еволюція погляду на студента. *Наука та освіта новий вимір. Гуманітарні та соціальні науки*, III (7), Вип.: 42, 2015. С. 73-77.
21. Кириленко Т. С. Психологія: емоційна сфера особистості: навч. пос. Київ. Либідь, 2007. 156 с.
22. Коваль І. М. Психологічні особливості конфліктів у процесі спільної учбової діяльності студентів: автореф. Дис. ... канд. Психол. Наук: 19.00.07. Київ, 2013. 18 с.
23. Кокун О. М. Психофізіологія. Навчальний посібник. Київ. Центр навчальної літератури, 2006. 184 с.
24. Колобич О. П. Загальна психологія. Навчально-методичний посібник. Львів, 2018. 172 с.
25. Коломієць Л. І., Шульга Г. Б. Методичні рекомендації до вивчення навчальної дисципліни «Спецпрактикум з психодіагностики і психологічного консультування» для студентів галузі знань «Соціальна робота». Вінниця, 2019. 14 с.
<https://vspu.edu.ua/content/img/education/prog/pr1/a18.pdf>

26. Коломієць Л. І., Шульга Г.Б. Психодіагностика в схемах і таблицях: навчальний посібник. Вінниця. 2015. С.13-27.
27. Корольчук М. С. Методологічні та теоретичні проблеми психології: навч. Посібник. Київ: Ніка-Центр, 2008. 336 с.
28. Кравченко І. В. Здоровий моральний клімат – основа життєдіяльності навчально-виховної групи. Педагогіка, психологія та мед.-біол. Пробл. Фіз. Виховання і спорту. Київ. 2002. № 6. С. 52-57.
29. Кузнєцов М. А. Харківський осінній марафон психотехнологій: матеріали наук.- практ. Конф., м. Харків, 27 жовтня 2018 р., ХНПУ імені Г. С. Сковороди. Харків: Діса плюс, 2018. 304 с. URL: http://hnpu.edu.ua/sites/default/files/files/Kaf_psihologii/konf_2018.pdf
30. Курова А.В. Крюкова М.А. Загальна психологія: навчально-методичний посібник (для студентів факультету психології, політології та соціології НУ «ОЮА» Вступ до спеціальності). Одеса: Фенікс, 2019. 53 с. URL: <https://hdl.handle.net/11300/14363>
31. Курова А.В. Психологія особистості: навчально-методичний посібник (для студентів факультету психології, політології та соціології НУ «ОЮА»). Одеса: Фенікс, 2019. 40 с.
32. Психологу для роботи. Діагностичні методики : збірник / уклад. Лемак М. В., Петрище В. Ю. Вид. 2-ге, виправл. Ужгород : Видавництво Олександри Гаркуші, 2012. 616 с..
33. Метьюз, Д. Великий виклик психології особистості та соціальної психології: конкуренція, співпраця чи співіснування?. Теоретичні дослідження у психології, 2023 19(3), С. 56-67.
34. Морозов С. М. Психометричний контроль та конструювання психодіагностичних тестів: навч. Посібник. Київ: РВЦ «Київський ун-т», 1999. 95 с.
35. Москаленко В. В. Соціальна психологія. Підручник. Видання 2-ге, виправлене та доповнене. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 688 с.

36. Москалець В. М. Психологія особистості: навч. Посібн. Київ: «Центр учбової літератури», 2023. 262 с.
37. Овсянецька Л. П. До проблеми групових форм психологічної роботи у вузі. Збірник наукових праць: філософія, соціологія, психологія. Івано-Франківськ: Вид-во «Плай», 2000. Вип. 4, Ч.1. С.44-51.
38. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна поведінка як спосіб вияву активності особистості. Соціальна психологія. Київ, 2004. №5 (7). С.12-19.
39. Орбан-Лембрик Л. Соціальна психологія: Навчальний посібник. Київ: Академвидав, 2005. 448 с.
40. Павелків Р. В. Вікова психологія: підруч. Для студ. Вищ. Навч. Закл. Київ: Кондор. 2011. 468 с.
41. Павелків Р. В. Феноменологія морального розвитку особистості: детермінація, механізми, генезис: Монографія. Рівне: Волинські обереги, 2009. 368 с.
42. Сидоренко, О. М. Мельничук, А. Конкуренція як фактор розвитку освітнього простору. Сучасний стан та перспективи розвитку освітнього простору: глобальний вимір : матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Запоріжжя, 25 листоп. 2016 р. Запоріжжя : ЗДІА, 2016. С. 232-233
43. Сингаївська І. В. Розвиток психологічної компетентності студентів методом соціально-психологічного тренінгу. Держава, регіони, підприємництво: інформаційні, суспільно-правові, соціально-економічні аспекти розвитку: тези доповідей II Міжнародної конференції (Київ, 20 листопада 2020 р.). Київ: Університет "КРОК", 2020. С. 171–173. URL: <https://conf.krok.edu.ua/SRE/SRE2020/paper/view/239>
44. Ситнік С. В. Характеристика та ознаки міжособистісної взаємодії. Наука і освіта: наук.-практ. Журнал. 2014. № 11. С. 156-161.
45. Столяренко О. Б. Психологія особистості. Навчальний посібник. Київ. Центр учбової літератури, 2012. 280 с.

46. Суханов В. Ю. Базові категорії і систематизація психологічного знання. Перспективи розвитку сучасної науки. Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 7-8 травня 2015 року). Ч. II. Херсон: «Гельветика», 2015. С. 31-33.
47. Терлецька Л. Г. Вікова психологія і психодіагностика: підручник. Київ : Видавничий Дім «Слово», 2013. 608 с.
48. Філь О. А. Психологічна культура конкуренції фахівців. Вісник післядипломної освіти, (14) 2015, С. 250-259.
49. Філь О. А. Технологія розвитку конкурентоздатності персоналу освітньої організації: навч.-метод. Посіб.; Ін-т психології ім. Г. С. Костюка АПН України та ін. Біла Церква: КОШОПК, 2008. с. 48-52
50. Цигульська Т. Ф. Загальна та прикладна психологія. Як допомогти собі та іншим. Київ. «Наук. думка», 2000. 192 с.
51. Цимбалюк І. М. Психологічне консультування та корекція. Модульно-рейтинговий курс: навч. посібник Київ. ВД «Професіонал», 2005. 656 с.
URL:
https://shron1.chtyvo.org.ua/Tsymbaliuk_Ivan/Psykholohichne_konsultuvannia_ta_korektsiia_Modulno-reitynhovyi_kurs.pdf
52. Чіп Р. С. Ціннісні орієнтації як механізми регуляції поведінки особистості. Проблеми сучасної психології. 2012. Випуск 18. С.12-13
53. Шапар В.Б. Сучасний тлумачний психологічний словник. Херсон. Прапор, 2007. 640 с.
54. Швед О. М. Своєрідність комунікативної активності студентів у процесі навчання. Збірник наукових праць: філософія, соціологія, психологія. Івано-Франківськ: «Плай» 2014. Вип.9, Ч.2. С.126 –134.
55. Шебанова С. Г. Профілактика та корекція агресивної поведінки студентів засобами тренінгу спілкування: Автореф. дис... канд. психол. наук: 19.00.04. Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка., 2002. 18 с. .
56. Elliot N. S. Education Psychology: Effective Teaching, Effective Learning, Third Edition, Mc Grow-Hill Higher Education, the USA, 2010. 631 p.

57. Saltzgaver, T. K. (2024). Examining the Influence of Racial Self-identity on Black Adolescents' Psychological Well-Being: A Mixed-Methods Study Across Counties in Arizona and Florida. Diss. The University of Arizona, 2024, P. 43–45.
58. Seemann, A. (2022). The psychological structure of loneliness. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19(3), 1061.
59. Smith, E. R., & Mackie, D. M. The Psychology of Social and Cultural Diversity. *Annual Review of Psychology*, 72, 2021. P. 321-343,
60. Sønderby, L. C., & Wagoner, B. (2013). Loneliness: An integrative approach. *Journal of Integrated Social Sciences*, 3(1), 1–29.
61. Tajfel, H., & Turner, J. C. Intergroup Conflict and Cooperation. *Psychology of Intergroup Relations*, 39(1), , 2020. P. 102-119.
62. Tjosvold, D., Johnson, D.W., Johnson, R.T., & Sun, H. Can interpersonal competition be constructive within organizations? *Journal of Psychology*. 2013. №137,1. P. 63- 64.
63. Yuldashev, F. The Study Of Socio-Psychological Problem Of Loneliness. *Turkish Journal of Computer and Mathematics Education (TURCOMAT)*, 12(12), 2021. P. 2580–2590.
64. Zhou, X. A review of researches workplace loneliness. *Psychology*, 9(5), 2018. P. 1005–1022.

ДОДАТКИ

Додаток А

Авторська анкета

Шановний(а) респондент(е), анкета є анонімною. Отримані дані будуть використані лише для наукових цілей. Дякуємо за щирі відповіді!

1. Ваш вік:

2. Ваша стать:

Чоловіча

Жіноча

3. Форма навчання:

Денна

Заочна

Дистанційна

4. Фах/спеціальність, за якою ви навчаєтесь: (напишіть самостійно)

5. Чи вважаєте ви себе конкурентною особистістю?

Так

Ні

Важко сказати

6. Що для вас означає конкуренція в студентському середовищі?

(коротка відповідь) _____

7. Чи виникали у вас конфлікти з одногрупниками на ґрунті конкуренції?

Так

Ні

Іноді, в окремих ситуаціях

Дякуємо за участь в анкетуванні!

Додаток Б

Методика «Стратегії поведінки в конфліктній ситуації» (К. Томас)

В опитувальнику наведено 5 можливих варіантів поведінки в конфліктній ситуації, які згруповані у 30 пар. З кожної пари оберіть те судження, яке Ви вважаєте найхарактернішим для своєї поведінки.

1. а) Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідальність за розв'язання спірного питання.
б) Перш ніж обговорювати те, у чому ми не дійшли згоди, я намагаюся звернути увагу на те, із чим ми обидва погоджуємося.
2. а) Я намагаюся знайти компромісне рішення.
б) Я намагаюся владнати справу з урахуванням інтересів іншого і власних.
3. а) Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого.
б) Я намагаюся заспокоїти іншого і здебільшого зберегти наші стосунки.
4. а) Я намагаюся знайти компромісне рішення.
б) Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини.
5. а) Налагоджуючи спірну ситуацію, я повсякчас намагаюся знайти підтримку в іншого.
б) Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження.
6. а) Я намагаюся уникнути прикрощів.
б) Я намагаюся досягти свого.
7. а) Я намагаюся відкласти розв'язання спірного питання, щоб згодом зробити це остаточно.
б) Я вважаю за можливе поступитися одним, щоб досягти іншого.
8. а) Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого.
б) Я насамперед намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання.
9. а) Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь розбіжності, що виникають.
б) Я докладаю всіх зусиль, щоб досягти свого.
10. а) Я наполегливо прагну досягти свого.
б) Я намагаюся знайти компромісне рішення.
11. а) Насамперед я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й питання.
б) Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки.
12. а) Я завжди уникаю позиції, що може викликати суперечки.
б) Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч.
13. а) Я пропоную серединну позицію.
б) Я наполягаю, щоб усе було зроблено по-моєму.
14. а) Я повідомляю іншому свою думку й запитую про його погляди.
б) Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх поглядів.
15. а) Я намагаюся заспокоїти іншого й здебільшого зберегти наші стосунки.
б) Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруженості.
16. а) Я намагаюся не зачепити почуттів іншого.
б) Я намагаюся переконати іншого в перевазі моєї позиції.
17. а) Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого.
б) Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості.
18. а) Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму.
б) Я даю можливість іншому мати свою думку, якщо він також іде мені назустріч.
19. а) Передусім я намагаюся чітко з'ясувати те, у чому полягають усі порушені інтереси й спірні питання.
б) Я намагаюся відкласти рішення спірного питання, щоб згодом розв'язати його остаточно.
20. а) Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності.

- б) Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох.
- 21. а) Під час переговорів я намагаюся бути уважним до бажань іншого.
- б) Я завжди схильюся до прямого обговорення проблеми.
- 22. а) Я намагаюся знайти серединну позицію між моєю думкою та думкою іншої людини.
- б) Я відстоюю свої бажання.
- 23. а) Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас.
- б) Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідальність за розв'язання спірного питання.
- 24. а) Якщо позиція іншого видається мені важливою, я намагатимуся йти назустріч його бажанням.
- б) Я намагаюся переконати іншого дійти компромісу.
- 25. а) Я намагаюся довести іншому логіку й переваги моїх поглядів.
- б) Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до бажань іншого.
- 26. а) Я пропоную серединну позицію.
- б) Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.
- 27. а) Зазвичай я уникаю позиції, що може викликати суперечки.
- б) Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість наполягти на своєму.
- 28. а) Зазвичай я наполегливо намагаюся досягти свого.
- б) Налагоджуючи ситуацію, я намагаюся знайти підтримку в іншого.
- 29. а) Я пропоную серединну позицію.
- б) Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь розбіжності, що виникають.
- 30. а) Я намагаюся не зачіпати почуттів іншого.
- б) Я завжди дотримуюся такої позиції в спірному питанні, щоб досягти успіху.

Шкала ворожості Кука – Медлей

1. Я часто зустрічаю людей, які називають себе експертами, хоч вони такими не є.
2. Мені часто приходится виконувати накази людей, які знали менше ніж я.
3. Багатьох людей можна звинуватити в аморальній поведінці.
4. Багато людей перебільшують важкість своїх невдач, щоб отримати співчуття та допомогу.
5. Час від часу мені приходилось хамити людям, які поводитись не ввічливо по відношенню до мене і діяли мені на нерви.
6. Більшість людей шукають собі друзів, тому що друзі можуть бути корисними.
7. Часто слід затратити багато зусиль, щоб переконати інших в своїй правоті.
8. Люди часто розчаровували мене.
9. Часто люди вимагають більше поваги своїх прав, ніж намагаються поважати права інших.
10. Більшість людей непорушують закон, бо бояться бути спійманими.
11. Зазвичай люди приходять до нечесних способів, щоб не втратити можливої вигоди.
12. Я вважаю, що багато людей використовують брехню, для того щоб йти далі.
13. Існують люди, які настільки мені неприємні, що я підсвідомо радію коли в них стаються невдачі.
14. Я часто можу незважати на свої принципи щоб перевершити свого противника.
15. Якщо люди поступають зі мною погано, я обов'язково відповідаю їм тим самим, а хоч би з принципу.
16. Як правило, я відчайдушно відстоюю свою точку зору.
17. Деякі члени моєї сім'ї мають звички які мене дратують.
18. Я не завжди легко погоджуюсь з іншими.
19. Ніколи, нікого не хвилює те, що діється з тобою.
20. Більш безпечніше нікому не вірити.
21. Я можу поводитись дружньо з людьми, які на мою думку, діють неправильно.
22. Багато людей уникають ситуацій, в яких вони повинні допомагати іншим.
23. Я не осуджую людей за те, що вони намагаються привласнити собі все, що тільки можливо.
24. Я не звинувачую за те, що вона в власних цілях використовує інших людей, які дозволяють їй з собою це робити.
25. Мене дратує коли інші відволікають мене від справи.
26. Мені б дуже сподобалось, як би злочинця карали за його злочини.
27. Я не намагаюся приховати погане враження про інших людей.

Методика «Дослідження мотивації на досягнення успіху Т. Елерса»

Вам буде запропонований 41 питання, на кожен з яких дайте відповідь "так" або "ні".

Тестовий матеріал (питання) опитувальника Елерса

1. Якщо між двома варіантами є вибір, його краще зробити швидше, ніж відкласти на потім.
2. Якщо помічаю, що не можу на всі 100% виконати завдання, я легко дратуюся.
3. Коли я працюю, це виглядає так, ніби я ставлю на карту все.
4. Якщо виникає проблемна ситуація, найчастіше я приймаю рішення одним з останніх.
5. Якщо два дні поспіль у мене немає справи, я втрачаю спокій.
6. У деякі дні мої успіхи нижче середніх.
7. Я більш вимогливий до себе, ніж до інших.
8. Я доброзичливіший за інших.
9. Якщо я відмовляюся від складного завдання, згодом суворо засуджую себе, бо знаю, що в ньому я домігся б успіху.
10. У процесі роботи я потребую невеликі паузи для відпочинку.
11. Старанність - це не основна моя риса.
12. Мої досягнення в роботі не завжди однакові.
13. Інша робота приваблює мене більше тієї, якої я зайнятий.
14. Осуд стимулює мене сильніше похвали.
15. Знаю, що колеги вважають мене діловою людиною.
16. Подолання перешкод сприяє тому, що мої рішення стають більш категоричними.
17. На моєму честолюбстві легко зіграти.
18. Якщо я працюю без натхнення, це зазвичай помітно.
19. Виконуючи роботу, я не розраховую на допомогу інших.
20. Іноді я відкладаю на завтра те, що повинен зробити сьогодні.
21. Потрібно покладатися тільки на самого себе.
22. У житті небагато речей важливіше грошей.
23. Якщо мені треба буде виконати важливе завдання, я ніколи не думаю ні про що інше.
24. Я менш честолюбний, ніж багато інших.
25. Наприкінці відпустки я зазвичай радію, що скоро вийду на роботу.
26. Якщо я розташований до роботи, роблю її краще і більш кваліфіковано, ніж інші.
27. Мені простіше і легше спілкуватися з людьми, здатними наполегливо працювати.
28. Коли у мене немає роботи, мені не по собі.
29. Відповідальну роботу мені доводиться виконувати частіше за інших.
30. Якщо мені доводиться приймати рішення, намагаюся робити це якомога краще.
31. Іноді друзі вважають мене ледачим.
32. Мої успіхи в якійсь мірі залежать від колег.
33. Протидіяти волі керівника безглуздо.
34. Іноді не знаєш, яку роботу доведеться виконувати.
35. Якщо у мене щось не ладиться, я стаю нетерплячим.
36. Зазвичай я звертаю мало уваги на свої досягнення.
37. Якщо я працюю разом з іншими, моя робота більш результативна, ніж у інших.
38. Не доводжу до кінця багато, за що беруся.
39. Заздрю людям, які не завантажені роботою.
40. Не заздрю тим, хто прагне до влади.
41. Якщо я впевнений, що стою на правильному шляху, для доведення своєї правоти піду на крайні заходи.