

Хмельницький національний університет
 Факультет здоров'я, психології, фізичної культури та спорту
 Кафедра психології та педагогіки

КВАЛІФІКАЦІЙНА ДИПЛОМНА РОБОТА

Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти

Рівень вищої освіти

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ КОНКУРЕНТНОЇ ПОВЕДІНКИ В
 СТУДЕНТСЬКОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Назва теми

Галузь знань - 05 Соціальні та поведінкові науки

Шифр і назва галузі знань

Спеціальність - 053 Психологія

Шифр і назва спеціальності


Шифр 22247

номер ІНП

Виконала: здобувачка IV курсу, групи ППЗ-21-1  Марина ЯРУЛІНА

Підпис

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

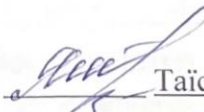
Керівник: кандидат психологічних наук, доцент  Наталія БЕРЕГОВА

науковий ступінь, вчене звання

Підпис

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

До захисту допускаю:
 Зав. кафедри психології та педагогіки
 доктор психологічних наук, професор



Таїсія КОМАР

Підпис

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

30 травня 2025 р.


Хмельницький, 2025

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет здоров'я, психології, фізичної культури та спорту
Кафедра психології та педагогіки
Освітній рівень Перший (бакалаврський)
Галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки
Спеціальність 053 Психологія
Освітня програма Освітньо-професійна програма Психологія

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри психології та педагогіки

 Таїсія КОМАР

протокол № 5 від 12 грудня 2024 р.

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ ДИПЛОМНУ РОБОТУ Марини ЯРУЛІНОЇ

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ здобувача

1. Тема кваліфікаційної дипломної роботи: «Психологічні особливості прояву конкурентної поведінки в студентському середовищі»

Керівник кваліфікаційної дипломної роботи: Наталія БЕРЕГОВА, кандидат психологічних наук, доцент

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ, науковий ступінь, вчене звання

Затверджено наказом ректора університету від 07 лютого 2025 р. № 23

2. Строк подання здобувачем роботи на кафедру 30 травня 2025 р.

3. Вихідні дані до роботи: матеріали звіту з переддипломної практики, комплекс методів та методик дослідження: опитувальник «Оцінка рівня конкурентної поведінки у студентському середовищі»; опитувальник «Дослідження задоволеності міжособистісними стосунками у колективі», (Г. В. Дьяконов); опитувальник «Стиль поведінки особистості у конфліктній ситуації» (К. Томас).

4. Зміст кваліфікаційної дипломної роботи (перелік питань, які потрібно розробити): вступ, розділ 1 Теоретичний аналіз проблеми прояву конкурентної поведінки в студентському середовищі, теоретичні аспекти конкурентної поведінки, психологічні чинники прояву конкурентної поведінки в студентському середовищі, ефективні стратегії для підтримки здорового суперництва, висновки до розділу; розділ 2 Експериментальне дослідження проблеми прояву конкурентної поведінки в студентському середовищі, організація та проведення експериментального дослідження,

психологічна програма щодо психопрофілактики конкурентної поведінки в студентському середовищі, висновки до розділу; висновки, перелік джерел посилання.

5. Перелік графічного матеріалу (із зазначенням обов'язкових креслень) 2 таблиці.


6. Консультанти розділів кваліфікаційної дипломної роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

Дата видачі завдання 12 грудня 2024 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів (розділів) кваліфікаційної дипломної роботи	Строк виконання етапу роботи	Примітка
1	Вибір теми дослідження. Визначення об'єкта і предмета дослідження, постановка мети і завдань.	До 01.10. 2024 р.	виконано
2	Визначення теоретико- методологічних засад дослідження. З'ясування актуальності проблеми.	До 01.12. 2024 р.	виконано
3	Оформлення вступу кваліфікаційної дипломної роботи.	До 01.02. 2025 р.	виконано
4	I розділ кваліфікаційної дипломної роботи.	До 01.03. 2025 р.	виконано
5	II розділ кваліфікаційної дипломної роботи.	До 01.04. 2025 р.	виконано
6	Загальні висновки.	До 01.05. 2025 р.	виконано
7	Оформлення кваліфікаційної дипломної роботи.	До 30.05.2025 р.	виконано
8	Попередній захист кваліфікаційної дипломної роботи.	___ травня 2025 р.	виконано
9	Захист кваліфікаційної дипломної роботи (відповідно графіку)	___ червня 2025 р.	виконано

Здобувач  Марина ЯРУЛЛІНА

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Керівник роботи  Наталія БЕРЕГОВА

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

АНОТАЦІЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ ДИПЛОМНОЇ РОБОТИ

Тема кваліфікаційної дипломної роботи «Психологічні особливості прояву конкурентної поведінки в студентському середовищі»

Здобувач Марина ЯРУЛЛІНА

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Керівник Наталія БЕРЕГОВА

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Кваліфікаційна дипломна робота включає 63 сторінок, 2 таблиці, перелік джерел посилання складає 42 найменувань.

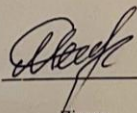
Ключові слова: конкурентна поведінка, негативна конкуренція, психологічна підтримка, психологічна програма.

Об'єкт дослідження: студентські колективи.

Предмет дослідження: прояви конкурентної поведінки в студентському середовищі.

За результатами дослідження розроблено психологічну програму щодо психопрофілактики та подолання конкурентної поведінки у навчальних групах.

Одержані результати можуть бути використані в навчально-виховному процесі закладів вищої освіти під час підготовки майбутніх фахівців.

Дипломник  Марина ЯРУЛЛІНА

Підпис

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Дата подання кваліфікаційної дипломної роботи до захисту 30 травня 2025 р.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ ПРОЯВУ КОНКУРЕНТНОЇ ПОВЕДІНКИ В СТУДЕНТСЬКОМУ СЕРЕДОВИЩІ	9
1.1 Теоретичні аспекти конкурентної поведінки	9
1.2 Психологічні чинники прояву конкурентної поведінки в студентському середовищі	23 37
1.3 Ефективні стратегії для підтримки здорового суперництва	
Висновки до розділу	40
РОЗДІЛ 2 ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ ПРОЯВУ КОНКУРЕНТНОЇ ПОВЕДІНКИ В СТУДЕНТСЬКОМУ СЕРЕДОВИЩІ	42
2.1 Організація та проведення експериментального дослідження	42
2.2 Психологічна програма щодо психопрофілактики конкурентної поведінки в студентському середовищі	47
Висновки до розділу	59
ВИСНОВКИ	61
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ	64
ДОДАТКИ	68
Додаток А Опитувальник «Оцінка рівня конкурентної поведінки у студентському середовищі»	68
Додаток Б Опитувальник «Дослідження задоволеності міжособистісними стосунками у колективі»	72
Додаток В Опитувальник «Стиль поведінки особистості у конфліктній ситуації»	73

ВСТУП

Конкурентна поведінка є важливим аспектом людської діяльності, який відіграє значну роль у соціальних взаєминах, професійному розвитку та особистісному зростанні. В сучасному світі, де конкуренція проникає в усі сфери життя, зокрема в освіту, розуміння механізмів та проявів конкурентної поведінки стає все більш актуальним. Особливо це стосується студентів, які перебувають на етапі активного формування своїх професійних та особистісних якостей.

Студентська молодь є особливою соціальною групою, що вирізняється своєю динамічністю, високим рівнем активності та прагненням до самореалізації. Університети та коледжі створюють середовище, де молоді люди не тільки здобувають знання, але й активно взаємодіють між собою, що часто супроводжується проявами конкурентної поведінки. Конкуренція серед студентів може мати різні форми та наслідки, впливаючи на їх академічну успішність, мотивацію до навчання, емоційний стан та соціальні взаємини.

Вивчення конкурентної поведінки студентів є надзвичайно важливим для розуміння того, як створити сприятливі умови для їхнього розвитку. З одного боку, здорова конкуренція може стимулювати студентів до досягнення високих результатів, розвитку творчих здібностей та формування важливих соціальних навичок. З іншого боку, надмірна або нездорова конкуренція може призводити до стресу, емоційного вигорання та конфліктів у студентському середовищі.

Актуальність дослідження визначається тим, що конкурентна поведінка є невід'ємною частиною навчального процесу та професійної підготовки студентів. В умовах глобалізації та зростаючої конкуренції на ринку праці, молоді спеціалісти повинні бути готовими до ефективного суперництва, при цьому зберігаючи здатність до співпраці та командної роботи.

Таким чином, дана дипломна робота спрямована на глибоке дослідження конкурентної поведінки серед студентів. Вивчення цієї проблематики дозволить не лише глибше зрозуміти процеси, що відбуваються у

студентському середовищі, але й сприятиме покращенню освітніх практик та підтримці психологічного здоров'я молоді.

Актуальність теми, її недостатня теоретична, методична й практична розробленість, необхідність розв'язання зазначених суперечностей зумовили вибір теми дослідження: **«Психологічні особливості прояву конкурентної поведінки в студентському середовищі»**.

Об'єкт дослідження – студентські колективи.

Предмет дослідження – прояви конкурентної поведінки в студентському середовищі.

Мета дослідження - виявлення основних факторів, що впливають на формування конкурентної поведінки, а також аналіз її позитивних та негативних наслідків для студентської молоді.

Для досягнення мети в роботі та перевірки гіпотези були поставлені такі **завдання дослідження**:

1. Здійснити теоретичний аналіз наукової літератури щодо проблеми прояву конкурентної поведінки в студентському середовищі.
2. Визначити основні чинники, що впливають на конкурентну поведінку.
3. Провести психологічну діагностику вивчення прояву конкурентної поведінки в студентському середовищі.
4. Розробити психологічну програму щодо психопрофілактики та подолання конкурентної поведінки у навчальних групах.

Гіпотеза дослідження полягає у тому, якщо своєчасно виявляти та усувати негативні прояви конкурентної поведінки у студентів, то це буде сприяти запобіганню міжособистісних конфліктів та підтримці благоприємного морально–психологічного клімату в студентській групі.

Практичне значення роботи полягає у тому, що вивчення конкурентної поведінки серед студентів має значний практичний потенціал. Результати дослідження можуть бути використані для розробки ефективних освітніх програм, які сприятимуть здоровому суперництву та розвитку необхідних

соціальних і професійних навичок. Крім того, ці знання можуть бути корисними для психологів, педагогів та адміністрації навчальних закладів у створенні підтримуючого навчального середовища.

Експериментальна база дослідження. Дослідження було проведено на базі Хмельницького національного університету. Вибірку склали 60 осіб – студенти 1 - 4 курсів спеціальності «Психологія».

Апробація результатів дослідження. Основні результати дослідження відображені у 2 тезах: матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції на тему: «Прояв конкурентної поведінки в студентській молоді» та в тезах матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції на тему: «Теоретичні аспекти конкурентної поведінки»

Структура та обсяг магістерської роботи. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків до кожного розділу, загальних висновків, списку використаних джерел (42 найменувань) та додатків (9 сторінок). Загальний обсяг бакалаврської роботи - 76 сторінок. Ілюстрований матеріал подано в 2 таблицях.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ ПРОЯВУ КОНКУРЕНТНОЇ ПОВЕДІНКИ В СТУДЕНТСЬКОМУ СЕРЕДОВИЩІ

1.1 Теоретичні аспекти конкурентної поведінки

У сучасному суспільстві, де глобалізація охоплює всі аспекти життя, конкуренція між людьми та боротьба за кращі результати неухильно зростає. Іншими словами, конкурентна боротьба стає однією з ключових характеристик нашого часу. Як відомо, конкуренція може мати як позитивний, так і негативний вплив на розвиток особистості. Негативні тенденції проявляються тоді, коли учасники змагання використовують нецивілізовані методи боротьби з конкурентами та перешкоджають їхній діяльності. Такі негативні аспекти конкуренції підкреслюють актуальність дослідження конкурентної поведінки людини і потребують підвищеної уваги психологів, а також пошуку ефективних способів вирішення цієї проблеми в різних сферах життя особистості.

Сучасний ринок праці вимагає від молодих спеціалістів високого рівня компетенцій, здатності швидко адаптуватися до змін та ефективно конкурувати. Розуміння конкурентної поведінки у студентському середовищі допомагає краще підготувати молодь до цих викликів.

Вивченням проблеми прояву конкурентної поведінки в студентському середовищі займалися такі вчені, як: А. Глухова, Т. Дуткевич, І. Коваль, І. Кравченко, О. Поддяков, С. Шебанова та інші [22, 27, 36, 39].

Конкуренція є невід'ємною складовою людського існування, і студентська молодь не є винятком. В умовах університетів і коледжів, де молоді люди зустрічаються з численними викликами та можливостями, конкурентна поведінка стає важливим аспектом їх взаємодії та розвитку.

Студент формується в колективі. Як довели К. Маркс і Ф. Енгельс, розвиток індивіда обумовлений розвитком всіх інших індивідів, з якими він перебуває в прямому або непрямому спілкуванні [2].

У загальному розумінні, поняття "конкуренція" означає вид активності соціальних суб'єктів, спрямований на досягнення кращих результатів своєї діяльності порівняно з іншими за допомогою доступу до володіння, розпорядження та використання обмежених суспільних благ [31].

Конкурентна поведінка серед студентів може мати як позитивні, так і негативні наслідки, і її розуміння є ключовим для створення сприятливого навчального середовища.

Серед позитивних аспектів конкурентної поведінки варто відзначити, що конкуренція часто стимулює студентів досягати високих академічних результатів. Бажання виділитися, отримати визнання чи стипендію може мотивувати їх працювати старанніше, підвищуючи свої знання та навички. Участь у різних академічних заходах, таких як олімпіади, конкурси та конференції, сприяє розвитку критичного мислення, творчого підходу та інноваційності. Крім того, конкуренція допомагає студентам удосконалювати навички самодисципліни, планування часу та ефективного управління ресурсами.

Конкуренція також має важливе значення в підготовці студентів до професійного життя. У сучасному світі, де ринок праці стає все більш вимогливим і динамічним, здатність ефективно конкурувати є цінною навичкою. Студенти, які навчилися змагатися у здоровому середовищі, з більшою ймовірністю зможуть адаптуватися до викликів професійної діяльності, демонструючи ініціативу, лідерські якості та вміння працювати в команді [10].

Конкурентна поведінка сприяє розвитку таких важливих особистісних якостей, як лідерство, ініціативність, витривалість та самодисципліна. Розуміння механізмів цієї поведінки є ключовим для формування успішних та гармонійно розвинених особистостей.

Саме тому, конкурентна поведінка серед студентів може мати й негативні наслідки. Надмірна конкуренція може спричиняти стрес, тривожність та емоційне вигорання. Студенти, які постійно відчувають тиск досягати високих результатів, можуть втратити мотивацію до навчання та інтерес до предметів, що вивчаються, що негативно впливає на їхній емоційний стан і загальний добробут.

Крім того, конкуренція може руйнувати соціальні взаємини серед студентів. Замість співпраці та взаємодопомоги, студенти можуть бачити один в одному суперників, що призводить до конфліктів, недовіри та ізоляції. Важлива роль викладачів і адміністрації навчальних закладів полягає в створенні балансу між конкуренцією та співпрацею, забезпечуючи підтримку і ресурси для студентів, щоб вони могли ефективно справлятися з викликами [1].

Конкурентна поведінка є складним феноменом, який досліджується різними науковими дисциплінами, такими як психологія, соціологія, економіка та інші. Серед основних теорій, що пояснюють конкурентну поведінку варто виділити такі [22, 27, 36, 38, 39]:

- Психоаналітична теорія (З. Фрейд). Основними положеннями психоаналітичної теорії є те, що З. Фрейд вважав, що конкурентна поведінка виникає через внутрішні конфлікти та бажання індивіда. Зокрема, суперництво між братами і сестрами (сіблінгова ривалізація) в дитинстві може переноситися на пізніший етап життя, включаючи академічне та професійне середовище. Конкуренція може слугувати засобом захисту еґо від загроз та забезпечення самоповаги. Тобто, конкурентна поведінка як захисний механізм.

- Теорія соціального навчання (А. Бандура). Альберт Бандура стверджував, що конкурентна поведінка формується через спостереження та навчання. Діти та молоді люди вчаться конкурентної поведінки, спостерігаючи за діями оточуючих, таких як батьки, вчителі або однолітки. Конкурентна поведінка може бути підкріплена позитивними наслідками (наприклад, визнанням або винагородою), що підвищує ймовірність її повторення.

- Теорія соціального обміну (Дж. Хоманс, П. Блау). Ця теорія пояснює конкурентну поведінку як взаємодію, засновану на обміні ресурсами. Люди прагнуть максимізувати свої вигоди та мінімізувати втрати у соціальних взаємодіях. Конкурентна поведінка виникає, коли індивіди вважають, що вигоди від конкурентної поведінки перевищують витрати.

- Теорія соціального порівняння (Л. Фестінгер). Леон Фестінгер припустив, що люди мають природне прагнення порівнювати себе з іншими, щоб оцінити свої здібності та досягнення. Конкурентна поведінка може виникати як реакція на порівняння з іншими, коли індивід намагається перевершити інших, щоб покращити власну самооцінку.

- Теорія ігри (Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн). Ця теорія використовує математичні моделі для аналізу стратегічної взаємодії між раціональними гравцями. Конкурентна поведінка розглядається як стратегічний вибір у ситуаціях, де виграші та програші залежать від дій усіх учасників. Ігрові теорії допомагають зрозуміти, як індивіди приймають рішення в умовах конкуренції та співпраці.

- Еволюційна теорія (Ч. Дарвін, Р. Докінз). Конкурентна поведінка може мати біологічні корені та розглядатися як механізм природного добору. Індивіди конкурують за ресурси, які є необхідними для виживання та репродукції, і це впливає на їхні поведінкові стратегії.

- Мотиваційна теорія (Д. МакКлелланд). Давид МакКлелланд розробив теорію потреб, де виділив потребу в досягненні, афіліації та владі. Індивіди з високою потребою в досягненнях частіше демонструють конкурентну поведінку, оскільки прагнуть досягти високих результатів та визнання.

Кожна з цих теорій надає свій унікальний погляд на природу та механізми конкурентної поведінки, допомагаючи зрозуміти її складність та багатогранність. Вивчення конкурентної поведінки з різних перспектив дозволяє краще розробляти стратегії для управління та підтримки здорової конкуренції в студентських колективах.

На основі аналізу науково-психологічної літератури можна зробити висновок, що поняття "конкурентна поведінка в студентському середовищі вищого навчального закладу" відображає сукупність різних вчинків і дій між студентами – суперниками, які ведуть боротьбу за лідируючі позиції в початкову групу і за досягнення кращих результатів у навчанні. З цього визначення випливає, що суб'єктами конкурентної поведінки є студенти – суперники (конкуренти).

Основними видами конкуренції є співробітництво, змагання, партнерство, суперництво, конфлікт, конфронтація та війна. Негативні аспекти конкуренції проявляються у використанні людиною неетичних методів боротьби, таких як обман, погрози, застосування сили тощо. Ці нецивілізовані форми боротьби слід називати негативною конкурентною поведінкою [15].

Позитивний психологічний клімат у студентському колективі та його професійна спрямованість сприяють упевненості, взаємній вимогливості, товарищескості, дружбі, успіхам у навчанні та формуванню особистості майбутнього фахівця загалом.

Психологія студентського колективу охоплює загальну атмосферу його життя та діяльності, взаємини, суспільну думку, колективний настрій, традиції тощо. Студентський колектив відзначається орієнтацією на здобуття професії, спільністю потреб, інтересів, цілей та завдань, перспектив та зобов'язань, що передбачають досягнення високих результатів у навчанні та іншій діяльності, а також наявністю спільних справ, у яких беруть участь усі члени групи, відношенням до обраної професії як до покликання та певним рівнем згуртованості [15].

Згуртованість є важливим аспектом, дослідження А. В. Петровського свідчать, що згуртованість як ціннісно-орієнтовна єдність показує ступінь збігу оцінок, установок і позицій групи щодо об'єктів (особистостей, завдань, ідей, подій), найбільш значимих для справ групи загалом. Показником (індексом) згуртованості є частота збігів оцінок або позицій членів групи стосовно об'єктів, важливих для групи [38].

У дослідженнях П. А. Просецкого виявлено кілька підструктур студентського колективу:

До організаційної підструктури входять офіційні взаємини, пов'язані з органами керування, координуванням цілей і завдань з урахуванням особливостей студентського колективу, виборністю органів самоврядування і їхньою підзвітністю колективу, перевіркою виконання прийнятих колективних рішень та наявністю чітко розроблених норм взаємин.

Підструктура між колективних зв'язків. Ця підструктура передбачає наявність контактів з іншими колективами для обміну досвідом, зв'язок з підшефними колективами та високий престиж колективу.

Підструктура неофіційних взаємин. Сюди входять тісні зв'язки, комунікабельність, інформованість членів колективу один про одного, взаєморозуміння, взаємодопомога і взаємна вимогливість, самодіяльність і ініціативність, оптимістичний настрій, висока ефективність виховного впливу колективу на особистість, а також задоволеність всіх членів колективу офіційними лідерами та взаєминами з викладачами.

Підструктура ефективності колективної діяльності. Ця підструктура відображає здатність залучати всіх членів колективу до спільної діяльності, швидко і правильно приймати рішення, задоволеність результатами навчальної діяльності, суспільної роботи, суспільно корисної праці та організацією культурного дозвілля.

Підструктура реальної морально-психологічної позиції членів колективу. Ця підструктура включає захищеність і рівноправність особистості в колективі, задоволеність кожного учасника колективним життям і діяльністю, вплив колективу на розвиток морально-вольової сфери, почуття честі колективу, прийняття колективу як референтної соціальної групи, прихильність до колективу та відчуття радості, підйому й натхнення від спілкування в колективі.

Взаємини між членами студентського колективу. Взаємини між студентами залежать від особистих особливостей кожного, але в першу чергу

визначаються навчально-виховною роботою та організацією діяльності студентів. Характер і сила впливу колективу на особистість і діяльність кожного студента залежать від психологічного клімату в академічній групі та від погодженості індивідуальних цілей з цілями всього колективу [27].

Соціологічні дослідження показують, що студенти, маючи високу орієнтацію на згуртований колектив, оцінюють цю характеристику своїх груп невисоко. Це пов'язано з тим, що ділові відносини в студентських групах не набули багатобічного характеру: взаємодопомога розвинена відносно високо, а взаємна вимогливість потребує подальшого розвитку [3].

Першокурсники високо оцінюють як особисті, так і робочі стосунки в групах. Оцінка міжособистісних взаємин знижується зі зростанням віку студентів. Відповідність між віком і курсом дозволяє стверджувати, що вплив спільного навчання на оцінку взаємин залежить не лише від самого факту навчання, а й від системи факторів, де основну роль відіграє вік.

Дослідження Я. Л. Коломинського показують, що студенти, які об'єктивно перебувають у незадоволеному становищі в групі, часто переоцінюють своє становище. Це, ймовірно, є компенсаційною реакцією, яка відображає витіснення думок про незадоволене становище, здатних викликати внутрішній конфлікт через високий рівень амбіцій у цій сфері [13].

Члени групи, які знаходяться в сприятливому становищі, схильні недооцінювати своє становище в колективі. Формування здорової суспільної думки в студентському колективі є особливо важливим, оскільки молодь студентського віку, поряд з потребою в дружбі, товарищескості, обміні досвідом та знаннями, прагне до популярності, схвалення, поваги та авторитету. Головними носіями передової суспільної думки повинні бути викладачі.

В умовах глобалізації всіх аспектів життєдіяльності суспільства зростає суперництво та боротьба за досягнення кращих результатів. Іншими словами, виникає конкурентна боротьба, яка є однією з основних ознак ринкової економіки.

Жодне суспільство не може уникнути конкуренції, суперництва і боротьби, проте це є запорукою майбутніх успіхів та досягнень. Водночас, як показує практика, поряд із позитивними наслідками конкуренція, як соціально-психологічний феномен, може мати і негативні наслідки.

Мова йде про негативні тенденції, коли в процесі змагання учасники діяльності застосовують нецивілізовані форми боротьби з конкурентами та перешкоджають їхній діяльності. Такі негативні аспекти конкуренції вказують на актуальність проблематики конкурентної поведінки людини і вимагають посиленої уваги психологів та пошуку ефективних способів вирішення цих проблем у різних сферах життєдіяльності особистості.

Більшість дослідників, аналізуючи поняття "конкуренція", розглядають його як соціальну цінність, що сприяє прогресу суспільства. Однак, вони зазначають, що існують негативні наслідки конкуренції, які необхідно пом'якшувати, надаючи їй цивілізований характер і гуманістичну спрямованість. Зокрема, науковцями було проведено соціально-філософське дослідження феномену конкуренції, визначивши це поняття як вид активності соціальних суб'єктів, спрямованої на досягнення кращих результатів у порівнянні з іншими через доступ до володіння, розпорядження та використання обмежених суспільних благ. З цього визначення випливає, що конкуренція відображає прагнення людини отримати щось більше і краще, ніж інші [18].

Змістовне трактування поняття "конкуренція" свідчить про те, що воно відображає суперництво в певній сфері, боротьбу за досягнення кращих результатів. Інакше кажучи, йдеться про змагання між суб'єктами будь-якої діяльності. При цьому, в словниках виділяється поняття "нечесна конкуренція" – нецивілізована форма боротьби з конкурентами, що перешкоджає їхньому вступу в галузь [23].

Більшість дослідників розглядають конкурентну поведінку як складний соціальний феномен, що проявляється у багатьох сферах життя і має різноманітні аспекти. Варто виділити деякі з їх трактувань цього поняття [21]:

1. Елемент змагальності. Конкурентна поведінка часто розглядається як прояв змагальності між особами чи групами за досягнення спільної мети або ресурсів. Вона може включати боротьбу за позиції, вплив або матеріальні блага.

2. Соціальний контекст. Дослідники акцентують на тому, що конкурентна поведінка виникає у визначеному соціальному контексті, де існують чітко визначені правила, норми чи ресурси, за які конкурують учасники.

3. Структура взаємовідносин. Вона описується як процес, що впливає на структуру взаємовідносин у групах чи організаціях, визначаючи хто отримує доступ до ресурсів, позицій або впливу.

4. Психологічні аспекти. Важливою частиною розуміння конкурентної поведінки є її психологічні виміри, такі як мотивація до досягнень, стратегії здобуття переваги, взаємодія зі стресом та адаптація до змін.

5. Ефективність і результативність. Дослідження також оцінюють ефективність конкурентної поведінки, її вплив на індивідуальні та групові досягнення, а також на загальний розвиток особистості.

Цікавим аспектом соціально-психологічних досліджень є гендерні та вікові відмінності у прояві конкурентної поведінки. Серед ключових аспектів цієї проблеми виділяють такі [1]:

Гендерні відмінності:

1. Стиль конкурентної поведінки. Дослідження показують, що чоловіки і жінки можуть виявляти відмінності у способах конкуренції. Чоловіки частіше проявляють більш виражені форми змагальності, такі як домінування в групі чи агресивніше ведення переговорів. У жінок частіше спостерігається співробітництво в конкурентних умовах або більш адаптивний підхід до досягнення мети.

2. Мотиваційні аспекти. Чоловіки можуть бути більш мотивовані до досягнень і визнання в конкурентному середовищі, тоді як жінки можуть керуватися більшим бажанням зберігати гармонію та стабільність у взаємодіях з іншими учасниками.

3. Соціальні умови. Культурні та соціальні очікування можуть також впливати на способи прояву конкурентної поведінки у чоловіків і жінок. Наприклад, у культурах, де підтримується сильна роль чоловіків як лідерів і достатньої самооцінки, конкурентна поведінка серед чоловіків може бути більш вираженою.

Вікові відмінності:

1. Розвиток когнітивних і соціальних навичок. У підлітковому віці конкурентна поведінка часто пов'язана з формуванням самоідентифікації та підтвердженням власної особистісної цінності. Молодші підлітки можуть виявляти менш зрілі форми конкуренції, а старші підлітки та молоді дорослі частіше прагнуть демонструвати свої здібності і схильності через конкуренцію.

2. Мотивація до досягнень. Зростання інтересів до досягнень у навчанні, кар'єрному зростанні та інших сферах життя може змінювати способи, якими різні вікові групи виявляють конкурентну поведінку. Молоді люди частіше можуть бути спроміжними до більш ризикованої та активної конкуренції.

3. Вплив соціалізації. Процес соціалізації впливає на усвідомлення правил та норм конкуренції. Молодші діти можуть формувати уявлення про конкуренцію через взаємодію з однолітками та дорослими, що впливає на їх подальші відносини у групі.

Загалом, розуміння гендерних і вікових відмінностей у проявах конкурентної поведінки дозволяє краще адаптувати підходи до виховання, навчання та соціалізації у різних групах і культурних контекстах.

Конкурентна ситуація, будучи жорстко обумовленою певними об'єктивними обставинами, одночасно має певне відношення до особистості учасників цієї ситуації. Враховуючи характер взаємин у таких ситуаціях, можна виокремити два різні стилі поведінки людини [19]:

– кооперативний, що характеризується високою взаємозалежністю ймовірних досягнень мети двома сторонами і стимулює сприяти реалізації намірів партнера, а тим самим і своїх власних;

– конкурентний, що характеризується негативним ставленням до успіхів іншого, спробою блокувати його дії, відкиданням будь-яких форм впливу з його боку.

Так, Т. Усатюк [11] зазначає, що через низку суб'єктивних та об'єктивних чинників взаємодія людей може мати полярний характер: від кооперації до конкуренції. Це може залежати від згоди чи незгоди суб'єктів взаємодії, надання ними переваги пристосуванню чи опозиції. Як наслідок, така взаємодія може набувати позитивного чи негативного характеру. При цьому кооперація означає координацію зусиль учасників. Звідси можна зробити висновок, що кооперація та співробітництво (як соціальні процеси, які полягають в узгодженні діяльності індивідів, груп для досягнення загальної мети, незалежно від її характеру) підвищують результативність групової взаємодії, а конкуренція та змагання (як соціальні процеси, які відображають зіткнення і протилежних інтересів індивідів, груп або прагнення до задоволення однакових інтересів за допомогою засобів, якими інші групи чи індивіди хочуть реалізувати власні інтереси), навпаки, знижують результативність групової взаємодії. На жаль, незважаючи на очевидну шкоду конкуренції для групової взаємодії, люди не відмовляються від неї.

На думку В. Соловієнка [19], успішність взаємодії людей значно визначається впливом психологічного чинника, включаючи:

- їх взаємне ставлення;
- готовність до співпраці як психологічна і практична компетентність;
- індивідуально-психологічні особливості кожної особи.

Згідно з цим підходом, ми розглядаємо взаємодію між студентами як динамічну систему, компонентами якої є:

- мотиваційний аспект (інтерес до партнера та потреба у стосунках з ним);
- когнітивний компонент (сприйняття та оцінка іншої особи; рефлексія на взаємини та усвідомлення їх складнощів; уявлення про оптимальні стосунки);
- емоційна складова (задоволення від стосунків, взаємні оцінки партнерів; відчуття психологічного комфорту чи напруженості);

- поведінковий аспект (тип взаємодій та стиль спілкування; реагування в конфліктних ситуаціях; методи коригування взаємин та взаємовпливу).

Період навчання у вищому навчальному закладі є часом отримання знань, умінь, навичок, освіти та професійної кваліфікації; це етап узгодження бажань, можливостей та активної суспільної діяльності. Цей період характеризується різноманітними видами активності, розвиненою системою соціальних зв'язків та відносин. Студентський вік є основним періодом для формування особистісних характеристик та вирішення проблем молодіжного середовища. Не маючи значного життєвого досвіду, студенти часто схильні до максималізму та перебільшення оцінки власної думки. У цей період формується власний світогляд, посилюється прагнення до незалежності, індивідуальності та оригінальності. Процес соціалізації сучасного студента відбувається в контексті його психофізіологічного розвитку й трансформації суспільства, що створює нові виклики та ускладнює цей процес [9].

У вищому навчальному закладі навчальна група відіграє ключову роль у соціалізації студентів. Шляхом взаємодії між собою студенти здобувають навички соціальної взаємодії, розширюють набір соціальних ролей та розуміння власної особистості. Розходження у моральних установках, нормах, цінностях та поведінці часто призводять до конфліктних ситуацій. У навчальній групі формуються свої взаємини, еталони поведінки, цінності та соціально-психологічний клімат. Зіткнення різних тенденцій у намірах, відносинах, мотиваціях та поведінці може призвести до конфліктів. Конфлікти є неодмінною частиною студентського життя [26].

Ознаки конкурентної поведінки включають:

- активне проявлення власної позиції;
- відсутність емпатії до конкурента;
- прагнення досягти кращих результатів, ніж у конкурента;
- бажання перемогти у конкуренції.

Конкурентна поведінка студентів може проявлятися у різних формах, які можуть бути як конструктивними, так і деструктивними. Розуміння цих

різновидів допомагає створити середовище, що сприяє здоровому суперництву та запобігає негативним наслідкам конкуренції.

Серед форм прояву конкурентної поведінки виділяють [22]:

Здорове суперництво:

1. Конструктивне змагання. Студенти змагаються, щоб покращити свої знання та навички, не забуваючи про етичні норми та правила. Це стимулює їх до самовдосконалення, підвищення академічних досягнень та розвитку творчого потенціалу.

2. Співпраця в конкуренції. Студенти конкурують, але також співпрацюють один з одним. Вони можуть обмінюватися знаннями, допомагати у вирішенні складних завдань, при цьому намагаючись досягти кращих результатів. Така форма суперництва сприяє розвитку командної роботи та комунікативних навичок.

3. Самомотивація та самооцінка. Студенти змагаються з собою, встановлюючи власні цілі та прагнучи їх досягти. Вони орієнтовані на особистісне зростання та розвиток, не ставлячи собі за мету перевершити інших.

Агресивна конкуренція:

1. Агресивне змагання. Студенти використовують агресивні методи для досягнення своїх цілей, включаючи маніпуляції, обман, пригнічення інших та відсутність етичних норм. Це може призводити до конфліктів, ворожечі та негативної атмосфери у студентському середовищі.

2. Заздрість та інтриги. Конкуренція переходить у фазу, коли студенти починають заздрити успіхам інших та вдаватися до інтриг, щоб перешкодити суперникам. Це руйнує довіру та співпрацю в колективі, створюючи негативний клімат.

3. Підривна діяльність. Студенти можуть навмисно створювати проблеми або перешкоди для інших, щоб виглядати краще на їхньому фоні. Це включає поширення неправдивої інформації, саботаж та інші деструктивні дії.

Пасивна конкуренція:

1. Уникання. Студенти, які відчувають страх перед змаганням або низьку самооцінку, можуть уникати конкуренції, відмовляючись від участі у змаганнях або важливих проєктах. Це призводить до втрати можливостей для розвитку та самореалізації.

2. Пасивна агресія. Деякі студенти можуть проявляти пасивно-агресивну поведінку, не беручи безпосередньої участі у конкуренції, але висловлюючи своє невдоволення через сарказм, плітки або інші непрямі методи.

Руйнівна конкуренція:

1. Психологічний тиск та боулінг. Надмірна конкуренція може призводити до психологічного тиску, булінгу та інших форм агресії серед студентів. Це може мати серйозні наслідки для психічного здоров'я та загального благополуччя студентів.

2. Емоційне вигорання. Постійний тиск та необхідність конкурувати можуть призводити до емоційного вигорання, втрати мотивації та інтересу до навчання. Студенти можуть відчувати постійну втому, тривожність та депресію.

Конкурентна поведінка серед студентської молоді є складним і багатогранним явищем, яке може мати як позитивні, так і негативні наслідки. Здорове суперництво сприяє особистісному та академічному розвитку, тоді як агресивна та руйнівна конкуренція може призводити до конфліктів, стресу та емоційного вигорання. Важливо створювати умови, що підтримують здорову конкуренцію та запобігають негативним наслідкам, зокрема через розвиток етичних норм, підтримку співпраці та надання психологічної допомоги студентам.

Для того, щоб конкуренція сприяла розвитку та особистісному зростанню студентів, важливо створити сприятливе навчальне середовище, де студенти можуть змагатися на здоровій основі, отримуючи підтримку та заохочення. Водночас, важливо враховувати індивідуальні особливості студентів та забезпечувати їм необхідну допомогу для справляння зі стресом та емоційними

навантаженнями. Лише за таких умов конкурентна поведінка може стати потужним інструментом розвитку і досягнення успіху в житті.

1.2 Психологічні чинники прояву конкурентної поведінки в студентському середовищі

Наукові джерела у психології свідчать про те, що більшість дослідників схильні вважати, що головні мотиви негативної конкуренції мають психологічне коріння. Це підкріплюється теорією К. Роджерса, який підкреслював внутрішній світ людини як основний вплив на її поведінку, у контексті якого система суб'єктивних стандартів визначає зрозумілість дій.

Для Б. Скіннера зовнішні, об'єктивні фактори мають значний вплив на людську поведінку [17], що робить середовище вищого навчального закладу важливим фактором у виявах конкурентної поведінки серед студентів.

Конкуренція серед студентів може мати значний вплив на їх психічний стан і самопочуття, що залежить від індивідуальних особливостей, контекстуальних умов і способів управління цим явищем. Серед ключових аспектів впливу конкуренції на психічний стан студентів виділимо такі [13]:

1. Стрес і тривога. Конкуренція може викликати стрес і тривогу у студентів, особливо тих, хто піддається перфекціонізму або має високі стандарти для себе. Страх невдачі або неспроможності досягти очікуваних результатів може призвести до погіршення психічного стану.

2. Самооцінка і самоповага. Участь у конкуренції може впливати на самооцінку студентів. Вони можуть відчувати себе менш цінними або невдалими порівняно з іншими, які досягають кращих результатів. Це може призвести до зниження самоповаги і вплинути на загальне самопочуття.

3. Соціальні відносини. Конкуренція може порушити соціальні відносини між студентами. Замість співпраці та підтримки вони можуть

відчувати певну ворожнечу або заздрість, особливо коли один студент переважає інших у конкурентній арені.

4. Мотивація до досягнень. З іншого боку, конкуренція може стимулювати студентів до досягнень і покращення результатів. Здорова конкуренція може надихати їх на більшу самодисципліну та наполегливість у досягненні цілей.

5. Емоційна втома. Постійна участь у конкурентному середовищі може призвести до емоційної втоми і вигорання. Відчуття постійної потреби бути кращим може виснажувати студентів і впливати на їх загальний емоційний стан.

6. Саморегуляція і стратегії управління. Важливо, щоб студенти розвивали стратегії саморегуляції і управління стресом для того, щоб ефективно керувати конкурентним середовищем. Це може включати в себе вміння встановлювати реалістичні цілі, приймати невдачі як частину процесу навчання та знаходити підтримку у співробітниках та керівниках.

Враховуючи ці аспекти, важливо підтримувати здорове конкурентне середовище, де студенти мають можливість конкурувати, одночасно забезпечуючи їхнє психічне благополуччя і готовність до навчання.

Мотивація і конкуренція є тісно пов'язаними поняттями, що впливають на поведінку людини в різних соціальних контекстах, включаючи студентське середовище. Взаємозв'язок між ними проявляється [21]:

1. Стимулювання до досягнень. Конкуренція може виступати потужним мотиватором для студентів. Бажання виграти або показати кращі результати може збуджувати їхню мотивацію до досягнення. Це може виявлятися у бажанні отримати високі оцінки, стати кращими в навчанні чи досягти визнання в групі.

2. Управління цілями. Конкуренція допомагає студентам установлювати і чітко формулювати свої навчальні та особисті цілі. Якщо є інший студент, який досягає відмінних результатів, це може надихати інших на покращення своїх досягнень.

3. Підвищення вольових зусиль. У конкурентному середовищі студенти часто проявляють більшу вольову силу, зосередженість і наполегливість у досягненні своїх цілей. Це може стимулювати їх до систематичного навчання і розвитку самодисципліни.

4. Розвиток саморегуляції. Для успішної конкуренції студенти навчаються контролювати свої емоції, стрес і реагувати на труднощі більш ефективно. Цей процес сприяє розвитку навичок саморегуляції і стратегій управління стресом.

5. Соціальне порівняння. У конкурентному середовищі студенти часто порівнюють себе з іншими, що може впливати на їхнє самопочуття і самовизначення. Відчуття конкуренції може бути джерелом мотивації або, навпаки, викликати стрес і невпевненість.

6. Підвищення внутрішньої мотивації. Конкуренція може сприяти формуванню внутрішньої мотивації у студентів, коли вони самостійно прагнуть до покращення своїх досягнень і навичок, не чекаючи зовнішніх стимулів.

Ці аспекти демонструють, як конкуренція може бути важливим чинником у формуванні мотивації у студентів, впливаючи на їхнє навчання, саморозвиток і соціальне взаємодіяння. Однак важливо забезпечувати здорову конкурентну динаміку, щоб вона сприяла особистісному зростанню, а не призводила до негативних наслідків для психічного стану студентів.

А. Адлер, у свою чергу, підкреслював важливість агресивності як сили, що керує людською поведінкою, але пізніше переглянув цю позицію на користь "прагнення до влади" і пізніше — до переваги над іншими. Його теорія особистості відображає ряд ключових концепцій, таких як почуття неповноцінності та компенсація, прагнення до переваги, стиль життя, соціальний інтерес, творче "Я", порядок народження та фікційний фіналізм, що разом формують унікальну картину існування індивідуума [15].

Для глибшого розуміння поглядів А. Адлера давайте розглянемо його теорію особистості, що базується на кількох ключових концепціях та принципах:

1) відчуття неповноцінності та компенсація (індивідууми прагнуть не тільки компенсувати свої недоліки; може виникати суб'єктивне відчуття неповноцінності, що походить від власного психологічного чи соціального безсилля);

2) прагнення до переваги (виявляється у тенденції перебільшувати свої фізичні, інтелектуальні або соціальні здібності);

3) стиль життя (сукупність рис, способів поведінки і звичок, що формують унікальну картину існування індивідуума);

4) соціальний інтерес (почуття ідентифікації з людством і співвідношення з кожним представником людської раси);

5) творче "Я" (кожна людина має можливість вільно розвивати свій власний стиль життя);

6) порядок народження (фактор, що визначає установки, сприяючі стилю життя людини);

7) фікційний фіналізм (поведінка індивіда, що підпорядкована майбутнім цілям, які він собі призначає) [21].

Згідно з дослідженнями, боротьба за особисту першість може бути настільки напруженою, що після поразки людина, що обирає стратегію конкуренції, може відчувати, ніби зруйновано всі життєві устої, витрачаючи зусилля, здоров'я і кошти [5]. Надмірна самооцінка з боку конкурентів може спонукати до негативної конкурентної поведінки. Важливо відзначити, що реалістична самооцінка, яка є основою адекватного «прийняття себе», відображає об'єктивність в оцінці власних здібностей і можливостей, а також розуміння та прийняття власних цінностей і потреб [35].

В межах гармонійних характерологічних якостей людина не схильна до однозначної оцінки своїх можливостей, що дозволяє їй легко змінювати оцінки після дій, де її уявлення про себе не збіглося з реально виявленими якостями. Проте протилежні тенденції, спрямовані на максимальне підтримання своєї самооцінки та уникнення невдачі, можуть породжувати сукупність очікувань і цілей, пов'язаних з майбутніми досягненнями [17].

Більшість дослідників вважають, що конкуренція в студентському середовищі має значний вплив на навчання та соціальні взаємини студентів, викликаючи як позитивні, так і негативні наслідки.

Вплив на навчання проявляється у тому, що [16]:

1. Стимулює мотивацію до досягнень. Конкуренція може мотивувати студентів до зусиль у здобутті знань та підвищенні академічної успішності. Бажання вибороти кращі оцінки часто підштовхує студентів до більш інтенсивного вивчення матеріалу і самостійних досліджень.

2. Сприяє розвитку критичного мислення. У конкурентному середовищі студенти навчаються аналізувати і критично оцінювати свої досягнення порівняно з іншими. Це сприяє розвитку критичного мислення та здатності до самоконтролю.

3. Формує навички управління стресом. Студенти, які конкурують за кращі результати, навчаються керувати стресом та негативними емоціями, що може виявитися корисним у подальшому професійному житті.

Вплив на соціальні взаємини [11]:

1. Формує групові динаміки. Конкуренція може сприяти формуванню як конструктивних, так і деструктивних групових динамік. Наприклад, вона може спонукати до спільної підтримки або, навпаки, ворожнечі між студентами.

2. Впливає на комунікацію. Конкуренція може впливати на способи спілкування між студентами. Вона може збільшувати прагнення до співпраці або, навпаки, викликати конфлікти через неспівпадання цілей та інтересів.

3. Може знижувати рівень співпраці. В надмірно конкурентному середовищі студенти можуть уникати співпраці з колегами через страх конкуренції або бажання домінувати.

Отже, конкуренція в студентському середовищі має складний і двоїстий вплив на навчання та соціальні взаємини. Вона може бути мотором для особистісного та академічного зростання, але також потребує управління та підтримки для того, щоб зменшити її негативні наслідки і сприяти сприятливому навчальному та соціальному середовищу для всіх студентів.

Не можна не підкреслити, що самооцінка відіграє важливу роль не лише у самопочутті особистості, але й у сприйнятті нею інших людей, що формує вибірковість сприйняття і уваги при оцінці інших. Неадекватна самооцінка може сприяти неправильній поведінці і стати причиною негативної конкурентної активності [35].

За даними М. Й. Боришевського [16], самооцінка виявляється в ситуаціях вибору через домагання, яке насамперед направляє людину на вибір особисто важливих цілей. Виконуючи регулятивні функції, самооцінка є необхідною внутрішньою умовою для організації поведінки, діяльності та взаємин суб'єкта. За характером і спрямованістю регулятивні функції самооцінки поділяються на оцінювальні, контрольні, стимулюючі, блокуючі та захисні. Вони відіграють ключову роль у мобілізації людиною власних сил під час процесу самоствердження, яке є однією з форм самовизначення особистості [26; 35].

За словами Н. Самоукіної, самоствердження та поступовий рух вперед є типовими явищами для більшості людей, що призводить до перцепції їхнього оточення, перш за все, через призму конкурентів. Це супроводжується страхом виявитися неспроможним та зазнати невдач у конкурентній боротьбі [12]. Активізація процесу самоствердження відбивається у конкурентній поведінці, де виявляються індивідуальні погляди та цінності, формуються норми поведінки та взаємозв'язки, а також встановлюється й коригується життєва позиція.

Дослідження Т. Дмитрової показують, що соціальні очікування грають значну роль у формуванні соціальних ролей. Соціальні очікування представляють собою систему очікувань і вимог до норм поведінки індивідів у соціумі, що визначаються переконаннями, ідеалами, груповими нормами та цінностями [28].

Сприятливим фактором для виникнення конкурентної поведінки є неузгодженість між ідеальним образом, яким людина вважає, що повинна бути, і її реальною самооцінкою. Намагаючись відповідати цьому ідеалу, людина починає проявляти конкурентний стиль поведінки. Цей стиль значною мірою

визначається темпераментом особистості, зокрема її загальною активністю і емоційністю [28]. Поняття "активність" описує енергійність, швидкість і стрімкість у конкурентній поведінці, тоді як "емоційність" відображає виразність емоцій, відчуттів і настроїв суб'єктів.

Згідно з віковою періодизацією, багато студентів мають вік від 17 до 23 років, що відповідає юнацькому періоду, характеризуючомуся високою енергією та обмеженим досвідом за словами І. С. Кона [5]. Як відзначає Ф. Я. Кочкарова, студентський вік є періодом особистісного становлення, коли розв'язуються екзистенціальні питання, визначаються професійні плани і реалізуються особисті домагання [6]. Цей період також відрізняється складністю розвитку особистих характеристик, що співпадає з другим періодом юності або першим періодом зрілості.

Загалом, в юнацькому віці часто спостерігається немотивований ризик і недостатня здатність передбачати наслідки своїх дій, що визначається незрілістю свідомої поведінки в цьому віці, за словами фахівців з вікової психології та фізіології.

У цьому періоді особливо відчутно реакцію на недоліки та невдачі, що супроводжується емоційною насиченістю. Крім того, цей вік є часом юнацького максималізму, коли швидкі зміни в особистісних властивостях часто призводять до суперечок і конфліктів між людьми. Це спричинене високою чутливістю до зовнішніх негативних впливів, що демонструє низький рівень соціально-психологічної толерантності особистості. В загальній психології толерантність [26] визначається як здатність знижувати чутливість до впливів певних негативних факторів, що може бути сприятливим для мінімізації негативних проявів конкурентної поведінки серед студентського середовища.

За словами Т. Ронгінської [9], період студентства відзначається різноманітністю переживань, що відбивається в стилі життя, де пріоритетом не завжди є здоров'я. Початок активного включення у нове соціальне середовище спонукає до дій, спрямованих на отримання визнання і високого

статусу серед сверстників. Цей процес часто супроводжується ризикованою поведінкою, такою як споживання нікотину, алкоголю або наркотиків, з метою досягнення цілей і визнання в колективі. В цьому віці молодь активно прагне до самовизначення і виявлення своєї унікальності на тлі інших, що часто призводить до конкуренції та міжособистісних конфліктів.

За висловленням дослідника психічного здоров'я студентів Г. С. Нікіфорова, «студентський вік характеризується широким спектром емоційних переживань, які відображаються на стилі життя... Період активного входження до нового соціального середовища супроводжується діями, спрямованими на отримання визнання та високого статусу у групі студентів. Бажання зайняти своє місце серед ровесників часто пов'язане з ризикованою поведінкою та намаганням здобути це визнання будь-якою ціною» [34].

Схожу думку висловлює і О. М. Гомиранова [7], яка підкреслює, що студентське середовище відображає всі основні характеристики та проблеми молоді. Цей період відрізняється відсутністю життєвого досвіду, схильністю до максималізму та перебільшеної оцінки власних переконань. Студенти формують власний світогляд, виявляють прагнення до незалежності, індивідуальності та оригінальності. Зіткнення різних етичних установок, відмінностей у нормах, цінностях, міжособистісних стосунках, мотивації та поведінці може спричинити конфлікти. Таким чином, міжособистісні протиріччя та зіткнення є неодмінною складовою студентського життя.

Враховуючи сказане, можна зрозуміти, що студентський вік істотно сприяє розвитку конкурентної поведінки та бажанню переважати у всьому над своїми ровесниками. Оскільки мова йде про спільну діяльність студентської молоді, важливо підкреслити, що цільові орієнтації студента все частіше стають індивідуальними, не збігаються з колективними цілями, що провокує багатьох студентів до прагнення досягти першості [6]. Це може викликати когнітивний дисонанс у студентів, що впливає на їхні міжособистісні відносини та сприяє виникненню негативної конкурентної поведінки.

Згідно з В. Москаленком [39], кожна особа виявляється в колективі через свої унікальні якості та характеристики, які вона може використовувати для спільної діяльності. Взаємодіючи з цими якостями, інші учасники формують уявлення про даного члена групи і відповідно до цього адаптують свою поведінку. Сам член групи, сприймаючи своє ставлення до себе, розробляє своє власне уявлення про «Я в групі». Це відображається у його поведінці, яка визначає його місце і статус у групі. Більше того, на результати поведінки і активності члена групи впливають різноманітні особистісні фактори (мотиви, потреби, особливості темпераменту і характеру, психічний стан, очікування, моральні якості, толерантність, ставлення один до одного, ставлення до спільної діяльності та лідера) [19].

З огляду на прагнення кожного учасника групи досягти певних переваг і зайняти краще положення, очевидно, що така поведінка може набувати конкурентного характеру. Отримання, збереження і підвищення особистісного статусу пов'язане з виконанням певних дій і актів, які сприяють не лише збереженню взаємовідносин з іншими членами групи, але й отриманню їхнього визнання. Говорячи про поняття «статус», Г. М. Андрєєва [24] зауважує, що це сукупність об'єктивних характеристик, які визначають сприйняття іншими членами групи, самосприйняття та, відповідно, положення у системах групових відносин. Статус тісно пов'язаний з роллю, яка передбачає очікувану поведінку від конкретного члена групи як носія певного статусу.

Більшість науковців визначають соціальну роль як нормативний зразок поведінки індивіда, який займає певну соціальну позицію у групі і виконує відповідні функції. Вони підкреслюють, що соціальна роль характеризується комплексом нормативних вимог до поведінки і очікувань, з нею пов'язані певні права і обов'язки індивіда, реалізація яких залежить не лише від змісту рольових вимог, але й від особистих можливостей та якостей, що стає причиною того, що будь-яка роль особистості персоніфікується та суб'єктивується.

Основою для колективних вимог є соціальні норми, які діють у будь-якій

групі. Як своєрідний регулятор колективних процесів, соціальні норми встановлюють правила і стандарти поведінки. Ці норми виникають у системах офіційних і неофіційних відносин і можуть мати загальний характер, застосовуватися до всієї ситуації в цілому, а не до окремих учасників групи або їх ролей. Крім того, такі соціальні норми можуть регулювати здійснення різних ролей у різних обставинах, що визначає їх як рольові стандарти поведінки.

Отже, соціальні норми представляють собою сукупність правил і вимог, які формується кожною фактично існуючою спільнотою. Вони є найважливішим засобом регулювання поведінки членів певної соціальної групи, характеру їх взаємин, взаємодії та спілкування. Однак на практиці таке регулювання не завжди гарантує безконфліктне функціонування групи, оскільки всі її учасники відрізняються індивідуально-психологічними особливостями, що можуть виявляти різний ступінь конфліктності.

До основних факторів конфліктів між студентами за дослідженням І. М. Коваля [38] належать: тип взаємин між членами групи (з урахуванням стосунків, що склалися до їх вступу до спільної діяльності); склад групи (гомогенний або гетерогенний); успішність навчання членів групи; методи оцінювання спільної діяльності студентів; індивідуальні особливості (зокрема когнітивні, а також рівень конфліктності).

Дослідники конфліктів у студентському середовищі А. Глухова та Є. Ю. Красова показали, що серед причин міжособистісних конфліктів є інтелектуальне змагання, заздрість, внутрішньогрупова ворожнеча [40]. Ці цифри свідчать про те, що близько 52% причин міжособистісних конфліктів пов'язані з конкуренцією. Це може виступати мотивами для виникнення конкурентної поведінки. Інтелектуальне змагання передбачає бажання особистості перемогти і перевершити інших у інтелектуальній сфері. Серед студентів це змагання часто проявляється в навчальних досягненнях, коли деякі студенти прагнуть показати кращі знання, ніж їхні колеги. Щодо заздрості, це почуття дратує через успіхи чи благополуччя іншої особи. Внутрішньогрупова

ворожнеча означає взаємини й дії між членами студентської групи, які відзначаються неприязню і ненавистю.

Узагальнюючи, серед психологічних особливостей особистості, що сприяють конкурентній поведінці, можуть бути такі як:

- прагнення бути кращим за інших (самоствійність, юнацький максималізм),
- стійке бажання отримати визнання і повагу від інших,
- бажання навчатися на бюджеті,
- неадекватна самооцінка власних здібностей,
- заздрість,
- розбіжність між загальним уявленням особистості про себе (ідеальний образ) і реальною самооцінкою.

Щодо об'єктивних факторів, що сприяють виникненню конкурентної поведінки серед студентів вищих навчальних закладів, можна виділити такі:

- групові тенденції щодо досягнення, збереження та підвищення особистісного статусу в навчальній групі,
- морально-психологічний клімат навчальної групи,
- відмова від виконання обов'язків куратора студентської групи,
- пасивність студентського активу,
- методи оцінювання результатів діяльності студентів.

Ці фактори демонструють, що корені міжособистісних конфліктів серед студентів часто мають конкурентну природу. Для детальнішого розуміння цих аспектів ми звернемося до науково-психологічних джерел для створення класифікації ознак конкурентної поведінки.

Загальними ознаками конкурентної поведінки можуть бути: активне самоствердження; відсутність співчуття до суперника; намагання отримати кращі результати, ніж в конкурента; прагнення перемогти конкурента [21].

Отже, на прояв конкурентної поведінки в студентському середовищі впливає безліч факторів. Розуміння цих факторів допомагає створити сприятливе середовище для розвитку здорової конкуренції та гармонійного

розвитку студентської молоді. Основні фактори, що впливають на формування конкурентної поведінки студентів, включають соціально-психологічні, культурні та сімейні фактори, а також особистісні характеристики студентів.

Соціально-психологічні фактори:

1. Академічне середовище:

- Атмосфера в навчальному закладі значно впливає на формування конкурентної поведінки. Високі академічні вимоги, система оцінювання, наявність змагальних заходів та можливості для самовираження можуть стимулювати або, навпаки, пригнічувати конкурентну поведінку.

2. Підтримка з боку викладачів:

- Викладачі, які підтримують студентів, створюють умови для здорової конкуренції. Вони можуть сприяти розвитку командної роботи, заохочувати співпрацю та позитивне змагання.

3. Групова динаміка:

- Взаємодія між студентами в академічних групах, зокрема наявність лідерів, груповий тиск та соціальні норми, також впливають на конкурентну поведінку. Позитивна групова динаміка може сприяти конструктивному суперництву, тоді як негативна – призводити до конфліктів.

4. Соціальні медіа та мережі:

- Вплив соціальних медіа та мереж, де часто відбувається порівняння досягнень та результатів, може підсилити конкурентну поведінку. Студенти можуть відчувати тиск з боку однолітків, що стимулює їх до активнішого суперництва.

Культурні та сімейні фактори:

1. Культурні цінності:

- Культура, у якій виріс студент, має значний вплив на його ставлення до конкуренції. У культурах, де цінуються індивідуальні досягнення та особиста відповідальність, конкуренція може бути більш вираженою. Навпаки, у колективістських культурах, де важливішими є групові досягнення, конкуренція може проявлятися інакше.

2. Сімейні установки:

- Сімейне виховання і цінності, які передаються дітям, грають ключову роль у формуванні конкурентної поведінки. Батьки, які заохочують дітей до досягнень, ставлять високі вимоги та підтримують їх у прагненні до успіху, сприяють розвитку конкурентного духу. Студенти, які виростили в середовищі з високим рівнем підтримки та стимулювання досягнень, проявляють більш конструктивну конкурентну поведінку, порівняно з тими, хто не отримувал такої підтримки.

3. Соціально-економічний статус сім'ї:

- Соціально-економічний статус родини також може впливати на конкурентну поведінку. Студенти з забезпечених сімей можуть мати більше ресурсів і можливостей для досягнення успіху, тоді як студенти з менш забезпечених сімей можуть відчувати більший тиск досягати високих результатів для покращення свого соціального становища.

4. Академічне середовище:

- Університети та факультети, що підтримують атмосферу здорової конкуренції та співпраці, сприяють розвитку позитивних форм конкурентної поведінки серед студентів, що підвищує їхній загальний рівень задоволеності навчанням і соціальними взаєминами.

Особистісні характеристики студентів:

1. Мотивація досягнень:

- Високий рівень мотивації до досягнень стимулює конкурентну поведінку. Студенти, які прагнуть досягати високих результатів, отримувати визнання та винагороди, активно залучаються до змагань.

2. Локус контролю:

- Локус контролю визначає, наскільки студенти вірять у свої можливості контролювати власний успіх. Студенти з внутрішнім локусом контролю більше схильні до конструктивної конкуренції, оскільки вони вірять у власні сили та здатність впливати на результати. Студенти з високим рівнем мотивації до

досягнень та внутрішнім локусом контролю частіше демонструють здорову конкурентну поведінку, що сприяє їх академічним успіхам.

3. Самооцінка:

- Рівень самооцінки значно впливає на конкурентну поведінку. Студенти з високою самооцінкою частіше беруть участь у змаганнях і готові до суперництва. Низька самооцінка може призводити до уникання конкуренції через страх невдачі або відмови.

4. Емоційна стабільність, вік:

- Емоційна стабільність або, навпаки, емоційна нестабільність можуть впливати на те, як студенти реагують на конкуренцію. Емоційно стабільні студенти здатні зберігати спокій та зосередженість під час змагань, що сприяє конструктивній поведінці. Студентській вік суттєво сприяє виникненню конкурентної поведінки та прагнень у будь-чому переважати ровесників.

5. Комунікативні навички:

- Високі комунікативні навички сприяють ефективній конкурентній поведінці. Студенти, які вміють спілкуватися, домовлятися та вирішувати конфлікти, здатні краще інтегруватися в конкурентне середовище.

6. Гендерні відмінності:

- Існують гендерні відмінності в проявах конкурентної поведінки: жінки схильні до менш агресивних форм конкуренції та більше орієнтовані на співпрацю, тоді як чоловіки частіше виявляють агресивнішу конкурентну поведінку.

Розуміння та врахування цих факторів дозволяє не тільки краще зрозуміти природу конкурентної поведінки серед студентів, але й розробити ефективні стратегії для підтримки здорового суперництва та гармонійного розвитку студентської молоді.

1.3 Ефективні стратегії для підтримки здорового суперництва

Конкуренція становить невід'ємну частину студентського життя. Проте, через ряд обставин вона може приймати деструктивний характер і негативно впливати на взаємини та навчання студентів. Це створює потребу у розробці практичних рекомендацій для кураторів щодо психологічної підтримки студентів, які стикаються з негативною конкурентною поведінкою у університетському середовищі.

В студентському середовищі існує група осіб, для яких участь у конкурентній взаємодії приносить значні негативні емоційні та психологічні труднощі. Найбільша кількість студентів, схильних до конкуренції, зосереджена на першому та другому курсах, що підкреслює потребу у більшій увазі кураторів студентських груп на цих курсах до міжособистісних відносин та складнощів, з якими студенти стикаються.

Важливо відзначити, що серед основних проблем, які стикаються першокурсники, психологи виділяють такі [26]:

- негативні емоції, пов'язані з переходом зі школи до вищого навчального закладу; нечітка мотивація у виборі професії та недостатня психологічна готовність до неї.
- відсутність вміння працювати самостійно, нездатність до конспектування, обробки наукової літератури, словників, каталогів і т. д.;
- недостатня здатність до психологічної саморегуляції в поведінці та в різних видах діяльності, що поглиблюється відсутністю щоденного контролю викладачів;
- пошук оптимального режиму праці та відпочинку в нових умовах, адаптація до гуртожитку та здійснення самообслуговування, особливо при переході з домашніх умов до студентського життя.

Більшість цих труднощів можуть стати причиною негативної конкурентної поведінки серед студентів. Якщо студент не здатний подолати

адаптаційні труднощі, він може розвивати такі якості, як конформність, безініціативність і невпевненість у собі можуть призвести до зниження самооцінки.

Якщо студент успішно пройшов стадію адаптації і наступні стадії виявив такі особистісні риси, які не збігаються з потребами групи, це може спричинити розвиток негативних явищ, таких як негативізм, агресивність, підозрілість та завищена самооцінка. У випадку, коли студент успішно інтегрується в високоорганізовану групу, він формує розвинене групове самовизначення. Однак, якщо група, до якої він належить, має асоціальну спрямованість, це може сприяти розвитку відповідних асоціальних рис у студента.

Подолання конкурентної поведінки серед студентів вимагає комплексного підходу, що включає освітні, психологічні та організаційні стратегії [2, 3, 15, 38, 39]:

Освітні стратегії:

1. Розвиток навичок співпраці:

- Групові проекти та завдання. Викладачі можуть створювати завдання, які вимагають співпраці, щоб студенти навчалися працювати разом і взаємодопомагати.

- Використання методів навчання на основі проблем. Студенти працюють у групах для вирішення комплексних проблем, що сприяє командній роботі.

2. Педагогічна підтримка:

- Курси з емоційного інтелекту. Включення до навчальної програми курсів, що допомагають студентам розвивати емоційну грамотність і вміння ефективно комунікувати.

- Лекції та семінари на тему конкуренції. Проведення заходів, присвячених розумінню природи конкурентної поведінки, її впливу на особистість та групу, а також способам її подолання.

Психологічні стратегії:

1. Психологічна підтримка:

- Індивідуальні та групові консультації. Надання можливості студентам звертатися до психолога для індивідуальних консультацій, де вони можуть обговорити свої переживання і отримати професійну допомогу.

- Тренінги з управління стресом. Організація тренінгів та семінарів з технік релаксації, управління стресом і розвитку емоційного інтелекту.

2. Механізми зворотного зв'язку:

- Регулярні опитування та анкетування. Проведення регулярних опитувань та анкетувань серед студентів для виявлення проблем і оцінки ефективності вжитих заходів.

- Аналіз результатів та корекція стратегій. Аналіз отриманих даних і внесення коректив у стратегії подолання конкурентної поведінки відповідно до зворотного зв'язку від студентів.

3. Формування здорової самооцінки:

- Засоби для підвищення самоповаги. Підтримка студентів у розвитку їхніх сильних сторін і позитивної самооцінки.

- Програми наставництва. Старші студенти або викладачі можуть виступати наставниками, надаючи підтримку та керівництво молодшим студентам.

Організаційні стратегії:

1. Створення сприятливого навчального середовища

- Політика академічної доброчесності. Запровадження чітких правил і санкцій за порушення, щоб мінімізувати нечесну конкуренцію.

- Стимулювання академічної співпраці. Надання винагород за спільні досягнення, наприклад, премії для команд, які досягли успіху.

- Формування атмосфери співпраці та взаємодопомоги. Заохочення групової роботи, організація колективних проєктів, проведення спільних обговорень та семінарів.

- Підтримка відкритої комунікації. Викладачі повинні бути доступними для студентів, створюючи можливості для відкритого обговорення проблем і конфліктів.

2. Підтримка соціальної інтеграції:

- Організація позанавчальних заходів. Проведення спортивних заходів, культурних подій та інших активностей, що сприяють побудові дружніх взаємин.

- Залучення студентів до волонтерства. Спільна участь у волонтерських проєктах сприяє формуванню почуття єдності та взаємопідтримки.

- Чіткі правила та санкції. Встановлення чітких правил щодо академічної доброчесності та відповідальності за порушення, що знижують нечесну конкуренцію.

- Підтримка чесної конкуренції. Заохочення здорової конкуренції через винагороди за спільні досягнення та взаємодопомогу.

Подолання конкурентної поведінки серед студентів потребує комплексного підходу, що включає освітні ініціативи, психологічну підтримку та організаційні заходи. Реалізація цих стратегій допоможе створити більш гармонійне студентське середовище, де кожен студент зможе відчувати себе комфортно і безпечно.

Висновки до розділу

Конкурентна поведінка в студентському середовищі є складною і многогранною проблемою, яка відображає взаємини між особистістю та соціальним середовищем навчального закладу. Вона впливає на навчальні досягнення, стосунки в групі та загальний клімат в університеті.

Конкурентна поведінка у студентів виявляється через багатофакторний підхід, що включає психологічні, соціальні та культурні аспекти. Серед основних факторів можна виділити:

1. Психологічні особливості студента: бажання досягти успіху, індивідуальні амбіції, стійке прагнення до визнання та самоствердження, низка самооцінка та заздрість.

2. Соціальне середовище: групові норми і очікування, морально-психологічний клімат в групі, відносини між студентами та їх взаємодія.

3. Освітній контекст: методи оцінювання успішності, підтримка студентського активу, способи взаємодії з викладачами та кураторами.

Наслідки такої поведінки можуть включати підвищення мотивації досягнення, але одночасно вона може створювати конфлікти в групі та негативно впливати на психологічний клімат.

Для зменшення негативних наслідків конкурентної поведінки в студентському середовищі важливо розвивати підтримку соціальних взаємин, сприяти позитивному морально-психологічному клімату та використовувати адекватні методи оцінювання успішності.

Теоретичний аналіз проблеми конкурентної поведінки в студентському середовищі підтверджує її багатоаспектність та важливість для психологічного та соціального клімату університетських спільнот. Розуміння цих аспектів є важливим кроком для вдосконалення управлінських практик та підтримки студентської спільноти в цілому.

РОЗДІЛ 2 ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ ПРОЯВУ КОНКУРЕНТНОЇ ПОВЕДІНКИ В СТУДЕНТСЬКОМУ СЕРЕДОВИЩІ

2.1 Організація та проведення експериментального дослідження

Експериментальне дослідження нами було проведене з метою вивчення прояву конкурентної поведінки у студентських групах.

В процесі проведення експериментального дослідження нами використані такі методики:

- опитувальник «Оцінка рівня конкурентної поведінки у студентському середовищі»;
- опитувальник «Дослідження задоволеності міжособистісними стосунками у колективі», (Г. В. Дьяконов);
- опитувальник «Стиль поведінки особистості у конфліктній ситуації» (К. Томас) [29, 37].

Бланки методик та їх інтерпретація представлені у додатках А, Б, В.

Експериментальне дослідження проводилося в Хмельницькому національному університеті, вибірку склали 60 осіб – студенти 1 - 4 курсів спеціальності «Психологія».

Розглянемо результати, які ми отримали за допомогою **авторського опитувальника «Оцінка рівня конкурентної поведінки у студентському середовищі»**, (Опис методики у Додатку А).

Цей опитувальник має на меті оцінити рівень конкурентної поведінки серед студентів та ефективність психопрофілактичних заходів для її зниження.

За результатами опитувальника було виявлено:

- більшість студентів (70%) відчувають конкуренцію хоча б іноді, що свідчить про наявність конкурентної поведінки у навчальних групах, в основному таку думку мають студенти 1 і 2 курсів;

- 40% студентів вважають, що конкуренція створює стрес та напруження;
- 60% студентів іноді або часто відчувають тиск з боку одногрупників через конкуренцію.
- 55% студентів вважають, що конкуренція іноді або часто впливає на взаємовідносини у групі.
- для 50% студентів важливо бути кращим за інших у своїй групі.
- лише 30% студентів часто відчувають підтримку з боку одногрупників у конкурентних ситуаціях.
- більшість студентів (45%) вважають конкуренцію у своїй групі деструктивною.
- 30% студентів завжди або часто обговорюють питання, пов'язані з конкуренцією.
- 75% студентів відчувають середній або високий рівень стресу через конкурентну поведінку.
- 70% студентів свідчать про те, що деколи у них проводяться заходи присвячені проблемі конкуренції.
- 75% студентів відчувають позитивний вплив заходів на атмосферу у групі.
- 50% студентів відчувають зниження рівня стресу завдяки тренінгам.
- 45% студентів відчули зміни у своєму ставленні до конкуренції.
- 55% студентів вважають інформаційні сесії корисними.
- 45% студентів стали більш відкритими до обговорення конкурентних ситуацій.
- 50% студентів відчули зниження емоційного напруження завдяки релаксаційним технікам.
- 55% студентів відчули покращення взаємовідносин з одногрупниками.

Отже, результати опитувальника показують, що конкуренція є значною проблемою у студентському середовищі, викликаючи стрес та напруження у багатьох студентів. Однак, психопрофілактичні заходи, включаючи тренінги, інформаційні сесії та вправи на командну роботу, мають позитивний вплив на зниження рівня стресу, покращення атмосфери у групі та взаємовідносин між студентами. Проте, існує потреба в подальшому удосконаленні цих заходів та їх регулярному проведенні для досягнення більш стійких результатів.

Розглянемо результати, отримані за допомогою опитувальника, **спрямованого на дослідження задоволеності міжособистісними стосунками у колективі»** (Г. В. Дьяконов) (Опис методики у Додатку Б).

Результати анкетування студентів представлені у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Визначення рівня задоволеності міжособистісними стосунками у студентських колективах, (у %)

Рівні задоволеності міжособистісними стосунками у студентському колективі	I курс %	II курс %	III курс %	IV курс %
Високий рівень	16%	27%	21%	26%
Середній рівень	53%	55%	65%	58%
Низький рівень	31%	18%	14%	7%

Як видно з таблиці 2.1 результати опитування на різних курсах дещо відрізняються, але не суттєво.

Загальні показники свідчать про те, що у більшості студентів-першокурсників наявний середній (53 %) та низький рівень (31%) задоволеності міжособистісними стосунками у студентському колективі. Студенти першого курсу відзначають низький рівень взаємопідтримки, прояви негативної конкуренції. Конфлікти в групі проявляються не часто, в основному, на фоні конкуренції, але найчастіше студенти намагаються зберігати

доброзичливі стосунки. Більшість студентів не задоволені атмосферою в групі, що ускладнює процес адаптації до університетського життя.

На 2 курсі більше переважає середній (55 %) та високий рівень (27%) задоволеності міжособистісними стосунками у студентському колективі, хоча деякі студенти відчувають напруження через зростання навчального навантаження. Низький рівень задоволеності взаємостосунками в колективі зменшується в показниках у порівнянні з 1 курсом, що говорить про те, що в групі студенти згуртовуються, намагаються підтримувати один одного. Конфлікти виникають рідше, ніж на першому курсі. Довіра між студентами зростає, що сприяє більш відкритому спілкуванню та співпраці.

Щодо 3 курсу, то взаємопідтримка проявляється на високому рівні, але деякі студенти починають більше зосереджуватися на власних академічних досягненнях. Конфлікти та прояви конкуренції стають все рідшими. Довіра залишається високою, деякі студенти відчувають певні труднощі у взаємодії через академічну конкуренцію. Загальна задоволеність атмосферою знижується через збільшення навчального навантаження та рідкісні ознаки конкуренції. В основному студентам 3 курсу притаманний середній рівень задоволеності (65%).

На 4 курсі взаємопідтримка знижується через індивідуальні підходи до підготовки дипломних робіт. Конфлікти стають менш поширеними, але все ще можуть проявлятися через різні професійні амбіції та стрес перед випуском. Ознаки конкуренції також мають рідкісний прояв. Загальна задоволеність атмосферою в навчальній групі має показники середнього рівня (58%) та високого (26%).

Дослідження показало, що прояви конкуренції у студентських групах майбутніх психологів змінюються протягом навчання. На 1 і частково на 2 курсі студенти відзначають часті прояви деструктивної конкуренції, низький рівень взаємопідтримки та довіри, в основному середній рівень задоволеності взаємостосунками в групі. На старших курсах ці показники поступово знижуються і більшість студентів задоволені атмосферою у своїх групах.

За результатами опитувальника «Визначення типу поведінки особистості у конфліктній ситуації» (К. Томас), ми отримали такі показники (Опис методики у Додатку В):

Студенти першого курсу найчастіше обирають позицію конкуренції в конфліктних ситуаціях (46%), що свідчить про їхню підвищену агресивність, наполегливе відстоювання своєї точки зору у взаємодії з іншими, що може призводити до конфліктів. Вони також часто обирають уникнення (34%) та пристосування (27%).

Студенти другого курсу в основному обирають такі позиції в конфліктних ситуаціях: конкуренція (42%), уникнення (23%) та пристосування (21%).

Найбільша кількість студентів третього курсу обрали співпрацю (28%), компроміс (21%), уникнення (20%), пристосування (18%).

Студенти четвертого курсу найчастіше обирають позиції співпраці (45%) та компромісу (39%).

Ці результати свідчать про те, що студенти першого і другого курсів у конфліктних ситуаціях вибирають неконструктивні тактики, що вказує на їхнє незнання норм, правил, низьку культуру спілкування та поведінки, а також несформовані навички конструктивної взаємодії. У студентів старших курсів, завдяки їхнім віковим особливостям, розвиненій саморегуляції та самоконтролю над своєю поведінкою, переважають конструктивні тактики вирішення конфліктів. Це свідчить про те, що в залежності від курсу навчання у ВНЗ, вміння та навички студентів покращуються завдяки більш поглибленій підготовці за професійним спрямуванням.

Результати опитування студентів представлені у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Визначення типу поведінки особистості у конфліктній ситуації, (у %)

Стили взаємодії студентів у конфліктах	I курс %	II курс %	III курс %	IV курс %
Конкуренція	46%	42%	13%	3%
Пристосування	27%	21%	18%	9%
Компроміс	1%	4%	21%	39%
Уникнення	34%	23%	20%	4%
Співпраця	2%	8%	28%	45%

Результати нашого констатуючого експерименту свідчать про те, що виникнення міжособистісних конфліктів у студентських групах обумовлене комплексною взаємодією психологічних і соціальних чинників, які тісно переплітаються між собою.

Таким чином, результати нашого експериментального дослідження показали, що конкурентна поведінка суттєво впливає на навчальний процес та соціальні відносини серед студентів. Виявлені закономірності та особливості прояву конкуренції дозволяють краще зрозуміти її роль у формуванні мотивації, самодисципліни та навчальних стратегій у студентській аудиторії.

Під час дослідження було виявлено, що підтримка здорової конкурентної атмосфери може сприяти підвищенню академічних досягнень та саморозвитку студентів. Проте необхідно враховувати потенційні ризики, пов'язані зі зниженням самооцінки та емоційним вигоранням.

2.2 Психологічна програма щодо психопрофілактики конкурентної поведінки в студентському середовищі

Враховуючи результати констатуючого експерименту нами була розроблена психологічна програма щодо психопрофілактики та подолання конкурентної поведінки в студентському середовищі.

Мета авторської програми: створення умов для зниження негативної конкурентної поведінки серед студентів, формування навичок конструктивної взаємодії, співпраці та емоційної грамотності, сприяння розвитку здорового психологічного клімату у студентському колективі.

Завдання тренінгової програми:

- виявлення основних причин та факторів, що впливають на виникнення негативної конкуренції;
- формування у студентів навичок ефективної комунікації, співпраці та емоційного інтелекту;
- надання психологічної підтримки студентам, які потерпають від негативної конкурентної поведінки;
- підвищення рівня обізнаності студентів щодо природи конкуренції та її впливу на особистість;
- створення сприятливих умов для формування атмосфери довіри, взаємопідтримки та взаємодопомоги у студентських групах.

Очікувані результати:

- зниження рівня негативної конкурентної поведінки серед студентів;
- підвищення рівня емоційної грамотності та самоповаги у студентів;
- поліпшення психологічного клімату у студентських групах;
- зміцнення атмосфери співпраці, довіри та взаємопідтримки серед студентів.

Організація роботи:

Ця психологічна програма розрахована на роботу зі студентами. Заняття проводитимуться 2 рази на тиждень. Тривалість занять – 2 год. Загальна кількість - 8 занять.

У тренінговій програмі використовуються методи:

- рольові ігри,
- бесіда,
- групова дискусія,

- мозковий штурм,
- метод репетиції поведінки,
- робота у малих групах,
- релаксаційні техніки [14, 25, 29, 30, 42].

Детальний зміст психологічної програми щодо психопрофілактики конкурентної поведінки в студентському середовищі:

Заняття 1: Усвідомлення конкурентної поведінки

1. Вправа "Знайомство через історію"

Мета: Створення довірливої атмосфери та початок обговорення теми конкуренції.

Опис: Учасники по черзі розповідають історію зі свого життя, пов'язану з досвідом конкуренції. Це може бути ситуація в навчанні, спорті чи особистому житті. Після кожної історії група коротко обговорює, що вони помітили в цій ситуації.

2. Вправа "Визначення конкуренції"

Мета: Розширити розуміння поняття конкуренції та її проявів.

Опис: Учасники об'єднуються у групи по 3-4 людини. Кожна група отримує аркуш паперу, на якому вони пишуть своє визначення конкуренції. Потім кожна група представляє своє визначення, і ведучий узагальнює загальні характеристики та відмінності в розумінні.

3. Вправа "Аналіз ситуацій"

Мета: Навчитися розпізнавати конкурентну поведінку в різних контекстах.

Опис: Учасники отримують картки з описами різних ситуацій, що включають конкурентну поведінку. Вони працюють у парах, аналізуючи кожную ситуацію та обговорюючи, як би вони діяли в подібних обставинах.

4. Вправа "Конфлікт чи конкуренція?"

Мета: Усвідомлення різниці між конфліктом та конкуренцією та вміння їх розрізняти.

Опис: Ведучий розповідає про основні відмінності між конфліктом та конкуренцією. Потім учасники обговорюють у групах надані приклади ситуацій та визначають, чи є це конфліктом чи конкуренцією, пояснюючи свої висновки.

5. Вправа "Моя конкурентна поведінка"

Мета: Рефлексія власного досвіду та підготовка до роботи над змінами.

Опис: Кожен учасник записує випадок зі свого життя, де він проявив конкурентну поведінку. Потім вони діляться своїми записами в парах, обговорюючи, як ці ситуації вплинули на їхні взаємини та самопочуття.

Заняття 2: Управління емоціями у конкурентній ситуації

1. Вправа "Емоційна шкала"

Мета: Усвідомлення власних емоцій у ситуаціях конкуренції.

Опис: Учасники оцінюють свої емоції в конкурентних ситуаціях за шкалою від 1 до 10, де 1 - мінімальна емоційна напруга, а 10 - максимальна. Потім вони діляться своїми оцінками та обговорюють, що викликає у них найбільшу напругу.

2. Вправа "Релаксаційні техніки"

Мета: Навчитися знижувати емоційне напруження.

Опис: Ведучий знайомить учасників з кількома техніками релаксації (глибоке дихання, прогресивна м'язова релаксація). Учасники практикують ці техніки разом, а потім обговорюють свої відчуття.

3. Вправа "Заміна негативних думок"

Мета: Зміна негативного мислення на позитивне.

Опис: Учасники записують на картках свої негативні думки, які виникають у конкурентних ситуаціях. Потім вони працюють у парах, допомагаючи один одному замінювати ці думки на позитивні альтернативи.

4. Вправа "Мій емоційний щит"

Мета: Розвиток навичок самозахисту від негативних впливів.

Опис: Учасники малюють свій "емоційний щит", що символізує їхній захист від негативних емоцій та впливів. Потім вони обговорюють у групах, як цей щит може допомогти їм у реальних ситуаціях.

5. Вправа "Дихальні техніки"

Мета: Навчитися контролювати емоційне напруження за допомогою дихання.

Опис: Ведучий показує учасникам кілька дихальних технік (наприклад, діафрагмальне дихання). Учасники практикують їх разом, а потім обговорюють, як ці техніки можуть допомогти їм у стресових ситуаціях.

Заняття 3: Розуміння своїх емоцій та реакцій

Вправа 1: Емоційний інтелект

Мета: Розвиток розуміння і управління своїми емоціями.

Опис: Ведучий пояснює, що таке емоційний інтелект і чому він важливий. Учасники обговорюють, як емоційний інтелект може впливати на конкурентну поведінку. Ведучий пропонує кілька ситуацій, в яких учасники повинні визначити емоції і реакції. Учасники діляться своїми висновками і обговорюють, як краще управляти емоціями в подібних ситуаціях.

Вправа 2: Картки емоцій

Мета: Навчитися розпізнавати і розуміти різні емоції.

Опис: Учасники отримують картки з зображеннями різних емоцій (щастя, сум, гнів, здивування тощо). Кожен учасник обирає картку, яка найкраще відображає його емоції в певній ситуації. Учасники пояснюють свій вибір і обговорюють, як ця емоція може впливати на їхню поведінку. Ведучий допомагає учасникам зрозуміти зв'язок між емоціями і поведінкою.

Вправа 3: Аналіз емоційних тригерів

Мета: Виявлення індивідуальних емоційних тригерів.

Опис: Учасники працюють в парах. Кожен учасник розповідає про ситуації, які викликають у нього сильні емоційні реакції. Партнер слухає і ставить уточнюючі запитання. Після обговорення в парах учасники діляться своїми висновками з групою.

Вправа 4: Контроль емоцій

Мета: Розвиток навичок самоконтролю і управління емоціями в стресових ситуаціях.

Опис: Ведучий пояснює різні техніки самоконтролю і релаксації (глибоке дихання, медитація, м'язова релаксація тощо). Учасники практикують ці техніки під керівництвом ведучого. Після вправи учасники обговорюють, яка техніка їм сподобалася найбільше і як вони можуть її використовувати в стресових ситуаціях.

Вправа 5: Рефлексія дня

Мета: Узагальнення досвіду і висновків.

Опис: Учасники сідають у коло. Ведучий задає питання: "Що нового ви дізналися про свої емоції сьогодні? Які техніки самоконтролю ви вважаєте корисними?" Кожен учасник по черзі висловлюється. Ведучий підсумовує висловлювання і дякує всім за участь.

Заняття 4: Розвиток комунікативних навичок

Вправа 1: Активне слухання

Мета: Розвиток навичок активного слухання.

Опис: Ведучий пояснює принципи активного слухання (слухати без перебивань, підтримувати зоровий контакт, демонструвати зацікавленість). Учасники працюють в парах, по черзі виконуючи роль слухача і мовця. Мовець розповідає про якусь подію, слухач повинен уважно слухати і ставити уточнюючі запитання. Після вправи учасники обговорюють свої відчуття і те, як активне слухання вплинуло на спілкування.

Вправа 2: Ефективна комунікація

Мета: Покращення навичок ефективної комунікації.

Детальний опис: Ведучий розповідає про принципи ефективної комунікації (ясність, конкретність, емоційна стриманість). Учасники працюють в групах, обговорюючи різні ситуації, які потребують ефективної комунікації. Кожна група представляє свої висновки і пропозиції. Групове обговорення і корекція пропозицій ведучим.

Вправа 3: Невербальне спілкування

Мета: Розуміння значення невербальних сигналів у спілкуванні.

Детальний опис: Ведучий пояснює значення невербальних сигналів (жести, міміка, поза, інтонація). Учасники виконують вправу "Мовчазна розмова": спілкування без слів, використовуючи тільки невербальні засоби. Після вправи учасники обговорюють свої враження і труднощі, з якими вони стикнулися.

Вправа 4: Управління конфліктами

Мета: Навчання методам управління конфліктами.

Детальний опис: Ведучий пояснює різні стилі управління конфліктами (компроміс, співпраця, уникнення, примус). Учасники працюють в парах, розігруючи конфліктні ситуації і пробуючи різні стилі управління конфліктами. Після виконання вправи учасники обговорюють, який стиль був найбільш ефективним у кожній ситуації.

Вправа 5: Рефлексія дня

Мета: Узагальнення отриманих знань і досвіду.

Детальний опис: Учасники сідають у коло.. Ведучий задає питання: "Які навички комунікації ви сьогодні розвинули? Як ви будете їх застосовувати в майбутньому?" Кожен учасник по черзі висловлюється. Ведучий підсумовує висловлювання і дякує всім за участь.

Заняття 5: Розвиток співпраці та взаємодії

1. Вправа "Командна гра"

Мета: Підвищення навичок командної роботи.

Опис: Учасники грають у гру, яка вимагає співпраці для досягнення спільної мети (наприклад, будівництво вежі з паперу). Потім вони обговорюють, як співпраця допомогла досягти успіху.

2. Вправа "Міст дружби"

Мета: Відчуття підтримки групи та важливості співпраці.

Опис: Учасники будують "міст" зі своїх рук, який символізує співпрацю та підтримку. Потім вони обговорюють, як цей досвід можна застосувати у реальних ситуаціях.

3. Вправа "Спільний проект"

Мета: Розвиток навичок спільного прийняття рішень.

Опис: Учасники об'єднуються в групи та створюють спільний проект (наприклад, план заходу). Вони обговорюють ідеї, планують дії та представляють свої проекти іншим групам.

4. Вправа "Обмін ролями"

Мета: Розвиток емпатії та розуміння інших.

Опис: Учасники змінюються ролями, граючи ситуації, де вони мають уявити себе на місці іншої людини. Потім вони обговорюють, як ця вправа допомогла їм зрозуміти іншу перспективу.

5. Вправа "Коло довіри"

Мета: Створення атмосфери довіри та взаємопідтримки.

Опис: Учасники стоять у колі та по черзі діляться своїми думками про те, як можна підтримати одне одного. Кожен висловлює свою думку, а інші учасники надають зворотній зв'язок.

Заняття 6: Формування командної роботи

Вправа 1: Командні ролі

Мета: Розуміння ролей у команді і їх значення для успішної співпраці.

Детальний опис: Ведучий пояснює концепцію командних ролей (лідер, виконавець, координатор, генератор ідей тощо). Учасники працюють в групах, розподіляючи ролі для виконання завдання (наприклад, побудова конструкції з підручних матеріалів). Після виконання завдання учасники обговорюють, як кожна роль вплинула на процес і результат роботи.

Вправа 2: Довіра у команді

Мета: Розвиток довіри між учасниками команди.

Детальний опис: Учасники діляться на пари. В одній парі один учасник закриває очі, а інший веде його через перешкоди, розміщені в приміщенні.

Після виконання вправи учасники міняються ролями. Обговорення досвіду довіри і труднощів, які виникли під час виконання вправи.

Вправа 3: Синергія в команді

Мета: Виявлення і використання синергії в командній роботі.

Детальний опис: Ведучий пояснює поняття синергії і як вона може допомогти команді досягти кращих результатів. Учасники працюють в групах, виконуючи завдання, яке потребує синергії (наприклад, розробка проекту). Після виконання завдання учасники обговорюють, як синергія вплинула на результат і процес роботи.

Вправа 4: Прийняття рішень у команді

Мета: Розвиток навичок спільного прийняття рішень.

Детальний опис: Учасники діляться на групи і отримують завдання, яке потребує прийняття спільного рішення (наприклад, вибір проекту для реалізації). Кожна група обговорює варіанти і приймає рішення. Після виконання завдання групи представляють свої рішення і обговорюють процес прийняття рішень.

Вправа 5: Рефлексія дня

Мета: Узагальнення досвіду командної роботи.

Детальний опис: Учасники сідають у коло. Ведучий задає питання: "Що ви дізналися про командну роботу сьогодні? Як ви можете застосувати ці знання в майбутньому?" Кожен учасник по черзі висловлюється. Ведучий підсумовує висловлювання і дякує всім за учасникам.

Заняття 7: Розробка стратегії подолання конкурентної поведінки

1. Вправа "Аналіз власних дій"

Мета: Усвідомлення власних моделей поведінки та їх корекція.

Опис: Учасники записують випадки, коли вони проявили конкурентну поведінку, та аналізують, що призвело до цих дій. Потім вони обговорюють свої висновки в групах.

2. Вправа "Розробка стратегії"

Мета: Розробка конкретних дій для зменшення конкурентної поведінки.

Опис: Учасники у групах розробляють стратегії подолання конкурентної поведінки у своїх групах. Вони представляють свої стратегії іншим групам та отримують зворотний зв'язок.

3. Вправа "Рольові ігри"

Мета: Практичне відпрацювання навичок подолання конкурентної поведінки.

Опис: Учасники розігрують сценарії конкурентних ситуацій та шукають оптимальні способи їх вирішення. Ведучий надає зворотний зв'язок щодо їхніх дій.

4. Вправа "План дій"

Мета: Створення індивідуальних планів для практичного застосування.

Опис: Кожен учасник складає план дій щодо зменшення конкурентної поведінки у своєму середовищі. Вони обговорюють ці плани в парах та отримують зворотний зв'язок.

5. Вправа "Зворотній зв'язок"

Мета: Оцінка ефективності розроблених стратегій та їх корекція.

Опис: Учасники діляться своїми враженнями та думками про розроблені стратегії. Вони обговорюють, що можна покращити та як планують застосовувати ці стратегії у своїх групах.

Заняття 8: Розробка стратегії подолання конкурентної поведінки

Мета: навчання способам розрядки внутрішньої напруги, згуртування колективу; усунення негативних емоцій, розвиток стресостійкості та саморегуляції поведінки та емоцій.

Вправа 1. «Машина часу». Учасникам тренінгу даєть інструкція скласти список тих якостей, які студенти хочуть у себе бачити за методом незакінчених речень «Я хочу бути...». Закрийте очі і розслабтеся. Дихайте повільно, глибоко й рівно. Ви відчуваєте тепло і спокій вашому тілі. Вам потрібно уявити, що ви знаходитеся поряд із машиною часу. Ця машина може прогнозувати ваше майбутнє таке, яким ви хочете його бачити, щасливим, радісним, успішним. Ви бачите перед собою пульт до цієї машини та екран, який буде передавати

зображення із життєвими картинками. На пульті ви обираєте різні варіації часу, ви можете натиснути кнопку, яка покаже вам зображення вашого життя через 2, 3 і т.д. років. Зверніть увагу на те, яким ви себе побачили? Чим займаєтеся? Хто знаходиться біля вас? Які відносини у вас з оточуючими? Чи подобається ви собі у різних моментах життя? Ви бачите себе збоку у різних ситуаціях. Що вам хочеться змінити у собі? Вам потрібно згадати і позитивні і неприємні події з власного життя, як ви себе у цих ситуаціях поводити? Порівняйте свій образ і свою поведінку минулого та майбутнього життя. Подумайте, що вам потрібно у собі змінити.

Вправа 2. «Знедолений». Кожна людина має якості, риси характеру, певні звички, яких би вона хотіла позбутися. Учасникам тренінгу дається інструкція, щоб хтось один вийшов з кімнати. Всі інші учасники повинні скласти список 6 причин, по яким людину, яка вийшла з приміщення можна відгородити. Наприклад, він може бути нетактовний з оточуючими, занадто імпульсивний, нетовариський, дуже агресивний і т. д.».

Один із учасників - секретар, записує всі ці причини на окремий аркуш.

Можливі варіанти:

1) Людина, яка виходила з кімнати запрошується ведучим тренінгу. Спочатку вона сама має назвати причини, по яким на її думку, її мали би відкинути. Потім цій людині дають список причин, який склала група. Цей список порівнюється з тими причинами, які перерахувала обрана людина і з тими, які склала група. Далі ця людина має розробити план дій щодо того, що потрібно у собі змінити, щоб оточуючі не відкидали її.

Вправа 3. «Аукціон ідей». Учасникам тренінг ведучий задає наступне запитання: «Як справлятися з негативними емоціями і хвилюванням?». Учасники складають список способів саморегуляції поведінки та емоцій. А також як покращити свій настрій, зняти внутрішнє напруження, розвинути самовпевненість Після чого кожний учасник зачитує свій список, списки обговорюються.

Вправа 4. «Сліпа геометрія».

Інструкція для учасників тренінгу: об'єднатися у коло, взятися за руки. Після чого із закритими очима учасники мають створити названу ведучим геометричну фігуру (прямокутник, овал, квадрат).

Вправа 5. «Віддзеркалювання». Ведучий тренінгу дає інструкцію: зімітуйте наступні чотири завдання. А саме - пришиваємо гудзик. Збираємося в дорогу. Печемо пиріг. Виступаємо в цирку.

Ці завдання учасники тренінгу повинні виконувати попарно. Учасники стають один проти одного. Один з учасників буде дзеркалом. Він буде копіювати рухи партнера напроти. Потім учасники змінюються ролями.

Вправа 6. «Чарівний острів». Учасникам потрібно сісти у зручному положенні. закрити очі та розслабитися. Уявіть собі чарівний острів. Цей острів може бути місцем, у якому ви вже були, або бачили по телебаченню або ваше уявне. На цьому острові ви знаходитеся одні. Тут є екзотичні звірі, птахи, рослини. Зверніть увагу на звуки, які ви чуєте. Що це за звуки? Які ви відчуваєте запахи? Перед собою ви бачите берег з піском, гарну прозору водичку. Заходьте у воду і поплавайте у ній. Що ви відчуваєте? Чи змінився ваш настрій? Зарядіться цією позитивною енергією і повертайтеся у кімнату. Цю приємну, позитивну картинку з чарівним островом та незабутніми враженнями ви можете уявляти в будь-який час, особливо, коли вам важко, сумно.

Після вправи учасники тренінгу обговорюють все, що вони відчули під час виконання цієї вправи. Після обговорення ведучий пропонує намалювати на папері все те, що уявляли собі учасники тренінгу.

«Рефлексія». Після реалізації тренінгу обговорюються його результати: Чи здійснилися мої очікування від тренінгу? Чим мені допомогли заняття? Чи навчилися ви розуміти іншу людину, іти їй на поступки, конструктивно спілкуватися? Чи плануєте надалі саморозвиватися? Які варіанти саморозвитку ви пропонуєте?

Заключне слово ведучого.

Впровадження цієї програми сприятиме формуванню здорових взаємин у студентському середовищі, підвищенню якості навчального процесу та загальному психологічному благополуччю студентів.

Висновки до розділу

Експериментальне дослідження дозволило визначити психологічні чинники, що спричиняють виникнення конкурентної поведінки в студентському середовищі вищих навчальних закладів, а також шляхи запобігання та подолання негативної конкурентної поведінки серед студентів

З'ясовано, що конкуренція серед студентів негативно впливає на їхні навчальні результати. Більше половини опитаних чітко вказали, що конкуренція має негативний вплив на їхню успішність.

Узагальнено, серед психологічних особливостей особистості, що сприяють конкурентній поведінці, можуть бути такі як:

- прагнення бути кращим за інших (самостійність, юнацький максималізм),
- стійке бажання отримати визнання і повагу від інших,
- бажання навчатися на бюджеті,
- неадекватна самооцінка власних здібностей,
- заздрість,
- розбіжність між загальним уявленням особистості про себе (ідеальний образ) і реальною самооцінкою.

Щодо об'єктивних факторів, що сприяють виникненню конкурентної поведінки серед студентів вищих навчальних закладів, можна виділити такі:

- групові тенденції щодо досягнення, збереження та підвищення особистісного статусу в навчальній групі,
- морально-психологічний клімат навчальної групи,
- відмова від виконання обов'язків куратора студентської групи,

- пасивність студентського активу,
- методи оцінювання результатів діяльності студентів.

Виявлено, що основними причинами цього негативного явища студенти вважають: бажання навчатися на бюджетній основі, прагнення до визнання та поваги оточуючих, морально-психологічний клімат навчальної групи, намагання бути кращими за інших, неадекватна самооцінка своїх можливостей.

Створено програму для запобігання та подолання негативної конкуренції серед студентів, яка представляє собою комплекс методів, спрямованих на дослідження, запобігання та розв'язання проблем у студентській групі, пов'язаних із виникненням суперництва та конфліктів між її членами. Метою програми є створення умов для зниження негативної конкурентної поведінки серед студентів, формування навичок конструктивної взаємодії, співпраці та емоційної грамотності, сприяння розвитку здорового психологічного клімату у студентському колективі.

ВИСНОВКИ

Дипломна робота на тему «Прояв конкурентної поведінки серед студентів» досліджує один із важливих аспектів сучасного студентського життя, який впливає на академічні досягнення, особистісний розвиток і соціальні взаємодії. На основі проведеного теоретичного та експериментального аналізу можна зробити низку важливих висновків щодо сутності, чинників, наслідків та управління конкурентною поведінкою у студентському середовищі:

1. Конкурентна поведінка серед студентів є складним соціально-психологічним явищем, яке включає як позитивні, так і негативні аспекти. Конкуренція може стимулювати особистісний і професійний розвиток, сприяти підвищенню мотивації до навчання, самодисципліні та ефективності діяльності. Студенти, які прагнуть досягти успіху, часто демонструють високий рівень академічних досягнень, готовність брати участь у різних заходах і проектах, активно розвивають свої навички та компетенції.

Однак надмірна конкуренція може мати негативні наслідки, такі як підвищений рівень стресу, тривоги, емоційного вигорання, а також зниження самооцінки. Важливо зазначити, що вплив конкуренції на психічний стан студентів значною мірою залежить від індивідуальних особливостей особистості, зокрема рівня стійкості до стресу, самооцінки, мотиваційних установок та соціальної підтримки.

2. В результаті проведеного дослідження визначено термін "конкурентна поведінка в студентському середовищі вищого навчального закладу", що відображає сукупність різних вчинків і дій між студентами – суперниками, які ведуть боротьбу за лідируючі позиції і за досягнення кращих результатів у навчанні.

3. Дослідження показало, що існують значні гендерні та вікові відмінності у прояві конкурентної поведінки серед студентів. Чоловіки, як правило, частіше демонструють агресивніші форми конкуренції, спрямовані на

досягнення вищого статусу та визнання. Жінки, навпаки, більше орієнтовані на кооперацію та підтримку, хоча також можуть брати участь у конкурентній боротьбі, зокрема в академічній сфері. Щодо вікових відмінностей, то молодші студенти частіше схильні до імпульсивних та ризикованих форм поведінки, тоді як старші студенти демонструють більш усвідомлений та стратегічний підхід до конкуренції.

4. Мотиваційні аспекти відіграють ключову роль у формуванні конкурентної поведінки серед студентів. Висока внутрішня мотивація, орієнтована на саморозвиток і досягнення власних цілей, сприяє позитивному впливу конкуренції на академічні досягнення та особистісний розвиток. Зовнішня мотивація, зокрема прагнення отримати визнання, винагороди чи уникнути покарань, може призводити до негативних наслідків, зокрема підвищення рівня тривоги та зниження задоволеності життям.

5. Ефективне управління конкурентною поведінкою в студентському середовищі вимагає комплексного підходу, що включає створення сприятливого психологічного клімату, підтримку здорової конкуренції, розвиток навичок саморегуляції та стресостійкості у студентів. Важливу роль у цьому відіграють викладачі та куратори, які можуть створювати умови для конструктивної конкуренції, сприяти розвитку командної роботи, підтримувати студентів у подоланні труднощів та надавати необхідну психологічну підтримку.

6. Провівши експериментальне дослідження, нами вивчено прояв конкурентної поведінки в студентських колективах. Результати використаних у дослідженні методик, таких як: опитувальник «Оцінка рівня конкурентної поведінки у студентському середовищі»; опитувальник «Дослідження задоволеності міжособистісними стосунками у колективі», (Г. В. Дьяконов); опитувальник «Стиль поведінки особистості у конфліктній ситуації» (К. Томас), дали можливість виявити студентів, які потерпають від конкурентної поведінки і в яких вона проявляється.

7. Результати дослідження підкреслюють необхідність розробки та впровадження програм психопрофілактики та психологічної підтримки студентів, спрямованих на зниження негативних наслідків конкурентної поведінки та зміцнення психічного здоров'я. Такі програми можуть включати тренінги з розвитку стресостійкості, навичок саморегуляції, коучингові сесії, консультації з психологами та групові терапевтичні зустрічі. В зв'язку з цим, нами розроблена психологічна програма, що сприяє психопрофілактиці та подоланню конкурентної поведінки в студентському середовищі.

В цілому, дослідження проблеми конкурентної поведінки серед студентів дозволяє глибше зрозуміти її сутність та вплив на різні аспекти життя студентської молоді. Подолання конкурентної поведінки серед студентів потребує комплексного підходу, що включає освітні ініціативи, психологічну підтримку та організаційні заходи. Реалізація цих стратегій допоможе створити більш гармонійне студентське середовище, де кожен студент зможе відчувати себе комфортно і безпечно.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Александрова, О. С. Конкуренція як принцип суспільного розвитку: соціально-філософський аналіз : автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. філософ. наук : спец. 09.00.03 «Соціальна філософія та філософія історії (філософські науки)» / О.С. Александрова. – Сімферопіль, 2004. – 19 с.
2. Бігун Н.І. Профілактична робота в практичній психології: навч.- метод. Комплекс дисципліни. Кам'янець-Подільський. 2017. 96 с.
3. Бондаренко О. Ф. Психологічна допомога особистості : навч. посібник / О. Ф. Бондаренко. – Харків : ФОЛІО, 1996. – 239 с.
4. Бондаренко О.Ф. Психологічні особливості сучасної студенської молоді // Практична психологія та соціальна робота.- 2003.- № 4.- С. 8-11.
5. Винославська, О. В. Людські стосунки : навч. посіб. для студ. вузів / О. В. Винославська, М. П. Малигіна. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 142 с.
6. Вікова психологія / Під ред. Г. С. Костюка. – К. : Радянська школа, 1976. – 269 с.
7. Вікова та педагогічна психологія : навч. посіб. / авт.: О. В. Скрипченко, Л. В. Долинська, З. В. Огороднійчук та ін.. - К. : Просвіта, 2001. - 416 с.
8. Вікова та педагогічна психологія : навч. посіб. / авт.: О. В. Скрипченко, Л. В. Долинська, З. В. Огороднійчук та ін.. - К. : Просвіта, 2001. - 416 с.
9. Дмитрова, Т. В. Образ «Я» як регулятор міжособистісних стосунків у ранній юності: дис... канд. психол. наук.: 19.00.01 / Т. В. Дмитрова – К., 1993. – 187 с.
10. Долинська, Л. В. Психологія конфлікту : навч. посібник / Л. В. Долинська, Л. П. Матяш-Заяц. – К. : Каравела, 2010. – 304 с.
11. Дорошенко, Н. М. Гендерна детермінація вибору студентами стратегії поведінки в конфлікті: дис. ... канд. психол. наук : 19.00.07 / Н. М. Дорошенко. – К., 2003. – 188 с.

12. Дубравська, Д. М. Статус особистості в групі як умова її професійного становлення / Д. М. Дубравська // Зб. наук. праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України / за ред. С. Д. Максименка. – К., 2003. – Т. V. – Ч. 3. – С. 101-107.

13. Дурманенко, Є. А. Конфлікти в педагогічному процесі : [монографія] / Є. А. Дурманенко. – Луцьк : РВВ «Вежа» Волинського держ. ун-ту ім. Л. Українки, 2004. – 286 с.

14. Дуткевич Т. В. Практична психологія: вступ у спеціальність : навч. посіб. / Т. В. Дуткевич. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 256 с.

15. Дуткевич, Т. В. Конфліктологія з основами психології управління : навч. посібник / Т. В. Дуткевич. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 456 с.

16. Ішмуратов А. Т. Конфлікт і згода. Основи когнітивної теорії конфліктів. – К.: Наукова думка, 1996. – 190 с.

17. Карамушка Л. М. Психологічні основи управління в системі середньої освіти: Навч. посібник. – К.: ІЗМН, 1997. – 180 с.

18. Коберник Л. О. Психодіагностика конфліктних форм поведінки студентів в системі вищої освіти / Л. О. Коберник // Науковий часопис НПУ ім. М. П. Драгоманова. Серія №12. Психологічні науки: Зб. наук. праць. – К.: НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2009. – С. 233-238.

19. Коберник Л. О. Психологія прояву конфліктних форм поведінки в студентському віці: <http://eprints.zu.edu.ua/3312/1/9.pdf>.

20. Коваль І. М. Психологічні особливості конфліктів у процесі спільної учбо-вої діяльності студентів : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.07 / І. М. Коваль. – К., 2003. – 192 с.

21. Коломінський Н. Л. Міжособистісна взаємодія як соціально-психологічна детермінанта становлення громадянськості сучасної молоді у контексті спадщини А. С. Макаренка. // Збірник наукових праць інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України. – 2004. – Т. 4, вип. 2. – С. 160.

22. Корнєв М. Н., Коваленко А. Б. Соціальна психологія / Підручник. –

К., 1995. – 304 с.

23. Кравченко І. В. Здоровий моральний клімат – основа життєдіяльності на- вчально-виховної групи / І. В. Кравченко // Педагогіка, психологія та мед.-біол. пробл. фіз. виховання і спорту. – 2002. – № 6. – С. 52–57.

24. Кривега Л.Д., Александрова О.С. Суть конкуренції та її роль в розвитку суспільства Поддьяков А. Н. Психология конкуренции в обучении / А. Н. Поддьяков. – М. : ГУ ВШЭ, 2006. – 232 с.

25. Кузікова С. Б. Теорія і практика вікової психокорекції : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів / С. Б. Кузькова. – Суми : ВТД «У», 2006.– 384 с

26. Кутішенко В.П., Ставицька С.О. Психологія розвитку та вікова психологія: Практикум: навч. посіб. К.: Каравела, 2009. С.288-289.

27. Лякішева А. В. Соціальна поведінка: сутність, типологічні та видові ознаки // [Електронний ресурс] / А. В. Лякішева // Наукові записки [Ніжинського державного університету ім. Миколи Гоголя]. Сер. : Психолого-педагогічні науки. – 2012. – № 2. – С. 23-28.

28. Мартинюк І. А. Патопсихологія : навч. посібник / І. А. Мартинюк. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 208 с.

29. Осадько О. Ю. Основи психологічної допомоги особистості : навч. посіб. / О. Ю.Осадько. – К. : КМПУ імені Б. Д. Грінченка, 2004. – 87 с.

30. Основи практичної психології: підручник / В. Панок, Т. Титаренко, Н. Чепелева [та ін.]. – К. : Либідь, 1999. – 536 с.

31. Психологічний тлумачний словник найсучасніших термінів. – Х. : Прапор, 2009. –672 с.

32. Рибалка В. В. Психологічні проблеми особистості, їх визначення та шляхи розв'язання / В. В. Рибалка // Основи практичної психології : підручник / В. Панок, Т. Титаренко, Н. Чепелева [та ін.]. – К. : Либідь, 1999. – С. 236–242.

33. Романова Н.Ф. Роль студентських соціальних служб у вирішенні соціальних проблем в студентському середовищі / Український соціум. 2004. № С. 32–37.

34. Савчин М. В., Василенко Л. П. Вікова психологія / М. В. Савчин, Л. П. Василенко. — К.: кадемвидав (Альма-матер), 2005. — 360 с.
35. Сарапулова Є. Г. Формування оптимальної самооцінки як передумова становлення активної життєвої позиції особистості / Є. Г. Сарапулова // Інноваційна система виховної роботи на основі продукування соціального розвитку особистості: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 1 – 2 берез. 2001 р. – Луцьк, 2001. – С. 116 – 122.
36. Соціологія : підручник / М. П. Требін, В. Д. Воднік, Г. П. Клімова [та ін.] ; за ред. М. П. Требіна. – Х. : Право, 2010. – 224 с.
37. Терлецька Л. Г. Основи психодіагностики. Навчальний посібник / Л. Г. Терлецька. - К.: Главник, 2006. - 144 с.
38. Титаренко Т. М. Кризове психологічне консультування / Т. М. Титаренко. – К. : Главник, 2004. – 96 с.
39. Холодов О. Структура і зміст психологічної допомоги: підручник. Запоріжжя : ЗНУ, 2006. С. 17–24. Шапар В. Психологічний тлумачний словник / Харків.: Прапор, 2004. 640 с.
40. Шебанова С. Г. Профілактика та корекція агресивної поведінки студентів засобами тренінгу спілкування : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.07 / С. Г. Шебанова. – К., 2000. – 183 с.
41. Щербан Т. Д. Психологія навчального спілкування : монографія / Т. Д. Щербан. – К. : Міленіум, 2004. – 346 с.
42. Яценко Т. С. Психологічні основи групової психокорекції : навч. посіб. Київ : Либідь, 1996. 264 с.

ДОДАТОК А

Опитувальник

«Оцінка рівня конкурентної поведінки у студентському середовищі»

Інструкція:

Цей опитувальник має на меті оцінити рівень конкурентної поведінки серед студентів та ефективність психопрофілактичних заходів для її зниження. Відповідайте на запитання, обираючи один із запропонованих варіантів.

1. Як часто ви відчуваєте конкуренцію між вами та вашими одногрупниками?

- Ніколи
- Рідко
- Іноді
- Часто
- Завжди

2. Як ви вважаєте, конкуренція у вашій групі здебільшого:

- Мотивує до кращого навчання
- Створює стрес та напруження
- Не впливає на ваше навчання
- Заважає досягати успіху

3. Чи відчуваєте ви тиск з боку одногрупників через конкуренцію?

- Ніколи
- Рідко
- Іноді
- Часто
- Завжди

4. Як ви зазвичай реагуєте на конкурентну поведінку інших студентів?

- Прагну краще працювати

- Відчуваю розчарування
- Ігнорую
- Шукаю підтримки у друзів або викладачів

5. Чи вважаєте ви, що конкуренція впливає на ваші взаємовідносини з одногрупниками?

- Ніколи
- Рідко
- Іноді
- Часто
- Завжди

6. Наскільки вам важливо бути кращим за інших у вашій групі?

- Зовсім не важливо
- Малозначимо
- Помірно важливо
- Важливо
- Дуже важливо

7. Чи відчуваєте ви підтримку з боку одногрупників у конкурентних ситуаціях?

- Завжди
- Часто
- Іноді
- Рідко
- Ніколи

8. Як ви вважаєте, конкуренція у вашій групі здебільшого є:

- Конструктивною
- Деструктивною
- Нейтральною

9. Чи обговорюєте ви з одногрупниками питання, пов'язані з конкуренцією?

- Завжди

- Часто
- Іноді
- Рідко
- Ніколи

10. Як ви оцінюєте свій рівень стресу через конкурентну поведінку у групі?

- Дуже низький
- Низький
- Середній
- Високий
- Дуже високий

11. Як часто у вашій групі проводяться заходи, спрямовані на зменшення конкурентної поведінки?

- Ніколи
- Рідко
- Іноді
- Часто
- Завжди

12. Чи відчуваєте ви позитивний вплив від проведених заходів на атмосферу у вашій групі?

- Завжди
- Часто
- Іноді
- Рідко
- Ніколи

13. Чи берете ви активну участь у заходах, спрямованих на покращення взаємовідносин у групі?

- Завжди
- Часто
- Іноді

- Рідко
- Ніколи

14. Чи допомагають вам проведені тренінги знижувати рівень стресу від конкурентної поведінки?

- Дуже допомагають
- Допомагають
- Нейтрально
- Не допомагають
- Зовсім не допомагають

15. Чи змінилося ваше ставлення до конкурентної поведінки після участі у психопрофілактичних заходах?

- Дуже змінилося
- Змінилося
- Нейтрально
- Не змінилося
- Зовсім не змінилося

16. Наскільки корисними для вас були інформаційні сесії щодо управління емоціями у конкурентних ситуаціях?

- Дуже корисні
- Корисні
- Нейтральні
- Малокорисні
- Зовсім не корисні

17. Чи вважаєте ви, що ваші взаємовідносини з одногрупниками покращилися завдяки участі у психопрофілактичних заходах?

- Дуже покращилися
- Покращилися
- Нейтрально
- Не покращилися
- Зовсім не покращилися.

ДОДАТОК Б
Опитувальник
«Дослідження задоволеності міжособистісними стосунками у
колективі» (Г.В. Дьяконов)

Інструкція: Дайте відповідь на питання стосовно задоволеності міжособистісними стосунками, які склалися у Вашому колективі:

1. Чи задоволені ви атмосферою в колективі? Так. Ні. Не знаю.
2. Чи задоволені ви стосунками з товаришами по групі? Так. Ні. Не знаю.
3. Чи уважні однокласники до ваших прохань? Так. Ні. Не знаю.
4. Чи часто ви замислюєтеся про те, як вас сприймають і розуміють товариші по групі? Так. Ні. Не знаю.
5. Чи виникає у вас бажання поділитися з однокласниками особистими проблемами? Так. Ні. Не знаю.
6. Чи вважаєте ви, що ваша участь у справах групи поліпшує міжособистісні стосунки? Так. Ні. Не знаю.

Оцінка і аналіз результатів:

Індивідуальний результат: За відповідь «так» на 1, 2, 3, 5, 6 і відповідь «ні» на питання 4 нараховується 1 бал. За відповіді «ні» (крім 4 питання) та «не знаю» – 0 балів. Значення 5-6 балів свідчить про високий рівень задоволеності міжособистісними стосунками, 3-4 – середній рівень. Значення 0-2 – низький рівень задоволеності міжособистісними стосунками в групі.

Подальший значеннєвий аналіз якості задоволеності міжособистісними стосунками здійснюється на основі відсоткового співвідношення відповідей членів групи по кожному питанню. Тобто, підраховується кількість позитивних висловлювань членів опитуваної групи (тобто кількість відповідей “так”), потім - кількість негативних відповідей (тобто “ні”) і, нарешті, кількість нейтральних відповідей і виявляється їх відсоткове співвідношення.

ДОДАТОК В
Опитувальник
«Визначення типу поведінки особистості у конфліктній ситуації»
(автор К. Томас)

Інструкція:

“Зараз вам будуть зачитані тридцять пар суджень з приводу того як ви зазвичай ведете себе, коли у вас виникають певні протиріччя з іншими людьми з будь-яких питань. З кожної пари потрібно вибрати тільки одне судження, яке вам найбільше підходить і записати в графу “а” чи “б”.

Текст опитувальника:

1. а) Іноді я надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за вирішення спірного питання.

б) Чим обговорювати те, в чому ми обоє розходимося, я намагаюсь звернути увагу на те, з чим ми обоє погоджуємося.

2. а) Я намагаюсь знайти компромісне рішення.

б) Я намагаюсь вирішити його з врахуванням інтересів іншої людини і моїх особистих.

3. а) Зазвичай я наполегливо намагаюсь досягнути свого.

б) Я намагаюсь заспокоїти іншу людину і головним чином забезпечити наші стосунки.

4. а) Я стараюсь знайти компромісне рішення.

б) Іноді я приношу в жертву свої особисті інтереси заради інтересів іншої людини.

5. а) Улагоджуючи суперечливу ситуацію, я весь час намагаюсь знайти підтримку в іншої людини.

б) Я стараюсь робити все для того, щоб уникнути даремного напруження.

6. а) Я намагаюсь уникати неприємностей для себе.

б) Я намагаюсь домогтися свого.

7. а) Я стараюсь відкласти вирішення суперечливого питання для того, щоб з часом вирішити його повністю.

б) Я вважаю за можливе в чомусь поступитися для того, щоб домогтися іншого.

8. а) Зазвичай я наполегливо намагаюсь досягнути свого.

б) Я, перш за все, намагаюсь визначити те, в чому полягають усі зачеплені інтереси.

9. а) Гадаю, що не завжди потрібно хвилюватись через якісь протиріччя.

б) Я докладаю зусиль для того, щоб досягнути свого.

10. а) Я твердо намагаюсь досягнути свого.

б) Я намагаюсь знайти компромісне рішення.

11. а) Перш за все, я намагаюсь чітко визначити те, в чому сутність порушених інтересів і суперечливих питань.

б) Я намагаюсь заспокоїти мого опонента і головним чином зберегти наші стосунки.

12. а) Частіше за все я уникаю займати позицію, яка може викликати суперечку.

б) Я даю можливість іншій людині у чомусь залишатись при своїй думці, якщо вона також йде назустріч мені.

13. а) Я пропоную середню позицію.

б) Я наполягаю на тому, щоб все було зроблено по-моєму.

14. а) Я розкриваю іншій людині свою точку зору і запитую про її погляди.

б) Я намагаюсь показати іншому логіку та переваги моїх поглядів.

15. а) Я намагаюсь заспокоїти іншу людину і зберегти наші стосунки.

б) Я намагаюсь зробити все необхідне для того, щоб уникнути напруження.

16. а) Я намагаюсь не задіти почуттів іншої людини.

б) Зазвичай намагаюсь переконати іншу людину в перевагах моєї позиції.

17. а) Зазвичай я наполегливо намагаюсь досягнути свого.

б) Я намагаюсь зробити все для того, щоб уникнути непотрібного напруження.

18. а) Якщо це зробить іншу людину щасливою, я дам їй можливість відстояти свою думку.

б) Я дам іншій людині можливість залишитися при своїй думці, якщо вона йде мені назустріч.

19. а) Перш за все намагаюсь визначити те, в чому сутність задіяних інтересів і протиріч.

б) Я стараюсь відкласти вирішення суперечливих питань для того, щоб через деякий час вирішити їх повністю.

20. а) Я намагаюсь як найшвидше вирішити наші протиріччя.

б) Я намагаюсь знайти найкраще співвідношення вигод та втрат для нас обох.

21. а) Проводячи переговори, я намагаюсь бути уважним до інших.

б) Я завжди надаю перевагу прямому обговоренню проблеми.

22. а) Я намагаюсь знайти позицію, яка знаходиться посередині між моєю та іншої людини.

б) Я відстоюю свою позицію.

23. а) Як правило, я стурбований тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.

б) Іноді я надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за вирішення суперечливих питань.

24. а) Якщо позиція іншої сторони здається мені дуже важливою, я намагаюсь йти назустріч.

б) Я намагаюсь переконати іншу людину піти на компроміс.

25. а) Я намагаюсь показати іншій людині і перевагу моїх поглядів.

б) проводячи переговори, я стараюсь бути уважним до аргументів іншої сторони.

26. а) Зазвичай я пропоную середню позицію.

б) Я майже завжди намагаюсь задовольнити інтереси кожного з нас.

27. а) Найчастіше намагаюсь уникнути суперечок.

б) Якщо це зробить іншу людину щасливою, я надам їй можливість

відстояти свою думку.

28. а) Зазвичай я вперто намагаюсь досягти свого.

б) загладжуючи ситуацію, я, зазвичай, намагаюсь знайти підтримку в іншої людини.

29. а) Я пропоную середню позицію.

б) Гадаю, що не завжди потрібно хвилюватися через неузгодженість думок.

30. а) Я намагаюсь не задіяти почуттів іншої людини.

б) Я завжди займаю таку позицію у суперечці, щоб ми разом з опонентом могли досягнути успіху.

Аналіз та інтерпретація результатів:

1. Суперництво – 3а, 6б, 8а, 9б, 10а, 13б, 14б, 16б, 17а, 22б, 25б, 28а.

2. Співпраця – 2б, 5а, 8б, 11а, 14а, 19а, 20а, 21б, 23а, 26б, 28б, 30б.

3. Компроміс – 2а, 4а, 7б, 10б, 12б, 13а, 18б, 20б, 22а, 24б, 26а, 29а.

4. Уникнення – 1а, 5б, 6а, 7а, 9а, 12а, 15б, 17б, 19б, 23б, 27а, 29б.

5. Пристосування – 1б, 3б, 4б, 11б, 15а, 16а, 18а, 21а, 24а, 25б, 27б, 30а.

Кількість балів, які співпадають з відповідями опитаного за кожною шкалою дають уявлення про вираження у нього тенденції до вияву відповідних форм поведінки у конфліктних ситуаціях. Високий бал за шкалою “*Суперництво*” вказує на наявність у людини намагання досягти своїх інтересів у суперечці без врахування інтересів опонента. Високий бал за шкалою “*Пристосування*” вказує, що на противагу суперництву людина готова принести у жертву особисті інтереси заради інтересів іншої людини. Високий бал за шкалою “*Компроміс*” вказує на вираження у людини намагання поступатися в одному в обмін на інше. Високий бал за шкалою “*Уникнення*” вказує як на відсутність у людини намагання до спільного вирішення проблеми, так і відсутність намагання до досягнення особистих цілей. Високий бал за шкалою “*Співпраця*” вказує на наявність у людини намагання до такого вирішення суперечливих питань, яке задовольнило б інтереси двох сторін.