

## ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ, ПСИХОДИАГНОСТИКА ЦИФРОВЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СРЕД

Научная статья

УДК 371.4

### ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ РАЗЛИЧНЫХ СИТУАЦИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ КОНКУРЕНЦИЮ

**Лев Витальевич Скитневский<sup>1</sup>, Дмитрий Николаевич Долганов<sup>2</sup>**

<sup>1, 2</sup> Тюменский государственный университет, Тюмень, Россия

<sup>1</sup> skvital@yandex.ru

<sup>2</sup> dodn-b@yandex.ru

**Аннотация.** Работа посвящена изучению особенностей субъективного восприятия различных жизненных ситуаций, предполагающих проявление конкурентных взаимоотношений. Рассматриваются психологические особенности студентов и старших школьников, определяющие смысловое восприятие различных жизненных ситуаций. Устанавливается взаимосвязь особенностей восприятия с жизненным опытом, уровнем образования, воспитания и др. причинами. Учтена сложносоставная структура понятия «конкуренция».

**Ключевые слова:** конкуренция, смысловое ядро понятия, факторный анализ, преодоление

**Для цитирования:** Скитневский Л.В., Долганов Д.Н. Психологические особенности восприятия различных ситуаций, характеризующих конкуренцию // Вестник Военной академии войск национальной гвардии. 2025. № 4 (33). С. 118–131. URL: <https://vestnik-spvi.ru/2025/12/014.pdf>.

### PEDAGOGICAL PSYCHOLOGY, PSYCHODIAGNOSTICS OF DIGITAL EDUCATIONAL ENVIRONMENTS

Original article

### PSYCHOLOGICAL FEATURES OF PERCEPTION OF VARIOUS SITUATIONS CHARACTERIZING COMPETITION

**Lev V. Skitnevsky<sup>1</sup>, Dmitry N. Dolganov<sup>2</sup>**

<sup>1, 2</sup> Тюмень University, Тюмень, Russia

<sup>1</sup> skvital@yandex.ru

<sup>2</sup> dodn-b@yandex.ru

**Abstract.** The work is devoted to the study of the features of subjective perception of various life situations that involve competitive relationships. The psychological characteristics of students and high school students that determine the semantic perception of various life situations are considered. The relationship between the features of perception and life experience, level of education, upbringing, and other factors is established. The complex structure of many concepts is taken into account.

**Keywords:** competition, semantic core of a concept, factor analysis, overcoming

**For citation:** Skitnevsky L.V., Dolganov D.N. Psychological features of perception of various situations characterizing competition. Vestnik Voennoj akademii vojsk nacional'noj gvardii. 2025;4(33): 118–131. (In Russ.). Available from: <https://vestnik-spvi.ru/2025/12/014.pdf>.

© Скитневский Л.В., Долганов Д.Н., 2025

#### Введение

Термины «конкуренция», «конкурентоспособность», «социальная конкурентоспособность» прочно вошли в лексикон современного общества. Конкурентоспособность является весьма важным личностным свойством, качеством любого человека. Достижения во всех без исключения

сферах жизнедеятельности обеспечиваются наличием определённого набора профессиональных, нравственных, интеллектуальных качеств; умений, навыков, требуемых компетенций. Указанные признаки являются необходимым, но не достаточным условием успеха. Мало что-то уметь или иметь, имеющееся нечто надо ещё и реа-

лизовать в заданных условиях, в соответствующем месте. Совершенно очевидно, что реализация имеющихся задач предполагает преодоление ряда внутренних (субъективных) или естественных (внешних) препятствий. В любом случае всегда приходится с кем-то конкурировать или что-то преодолевать, преодолевая, в первую очередь, себя. Таким образом, наличие соответствующих профессиональных признаков ещё не гарантирует успех. Совершенно очевидно, что наличие конкурентоспособности – это определяющее условие достижения успеха в любом виде деятельности.

С научной точки зрения, в основном в зарубежной психологии, в части касающейся анализа личностных качеств, значительное внимание уделяется изучению конкурентоспособности во взаимосвязи с возрастными и гендерными особенностями людей [13; 17; 20]. В ряде работ определяется роль образования в формировании конкурентоспособности [15; 28], устанавливаются причинно-следственные отношения конкурентоспособности, принятия либо избегания рисков [21; 24; 25]. Выявляется роль мотивации, успеваемости, отдельных личностных качеств в проявлении конкурентоспособности [22; 29]. Кроме того, во взаимосвязи с конкурентоспособностью изучаются различные особенности людей: этнические [14; 26]; дисциплинированность [16]; сотрудничество с окружающими [18]; уровень достижений [19]; спортивная конкуренция [27]; конкуренция внутри предприятий [23; 30] и др.

В нашей стране, в нынешних социально-экономических условиях, существует необходимость поиска механизма целенаправленного формирования конкурентоспособности. В настоящее время конкурентоспособность, зачастую, является неконтролируемым продуктом различных процессов и явлений, происходящих в обществе. В результате трудовой, учебной или спортивной деятельности конкурентоспособность развивается спонтанно. Вместе с тем вопрос планомерного формирования конкурентоспособности молодёжи стоит весьма остро. Бессспорную значимость избранное направление исследования приобретает в свете выступления В. В. Путина на торжественной церемонии вступления в должность Президента России. В частности, Президент указал на необходимость быть самодостаточными и конкурентоспособными в условиях современного слож-

ного, меняющегося мира [9]. В этом контексте изучение закономерностей целенаправленного формирования конкурентоспособности приобретает особую научную и практическую значимость.

Конкурентоспособность в наиболее общем виде – это способность конкурировать, эффективно действовать в условиях состязательности, занимать лидирующие позиции и достигать успеха в осуществляемой деятельности [1; 2; 3; 4; 7; 11]. Это, бесспорно, является результатом неких процессов, изучение и моделирование которых, может привести к целенаправленному формированию необходимых характеристик.

### Основные положения

В целях определения смысловых особенностей восприятия информации, в части касающейся термина «конкуренция» в формате семантического дифференциала был произведен массовый опрос различных категорий студентов и школьников. Одна группа (56 человек) состояла из студентов дневного отделения ФФКиС НГПУ им. К. Минина (ФБЖ), вторая (14 человек) – из студентов заочного отделения того же факультета (З/О), третья (26 человек) – из школьников старших классов (9–11 классы) школы №172 Нижнего Новгорода и студентов Беловского филиала Кемеровского государственного университета (ПРОЧИЕ). Массовый опрос для определения смысловой структуры термина «конкуренция» осуществлялся в автоматизированном компьютерном варианте, в формате семантического дифференциала. Каждому испытуемому предлагалось оценить 14 типов ситуаций по набору из 25 произвольных шкал, составленных по типу семантического дифференциала. Все предложенные шкалы состояли из 2 полярных понятий. В опросе использован набор типов ситуаций, предложенный А. Г. Шмелёвым [12]. Каждая ситуация оценивалась по 7 бальной шкале от -3 до +3. Например: ситуация «Сотрудничество», шкала «агрессивность – дружелюбность».

Инструкция: Вспомните любую ситуацию из вашей жизни, которую вы можете назвать «Сотрудничество». Укажите, какие из нижеприведенных качеств наиболее подходят для описания данной ситуации. Передвиньте ползунок к той характеристике и настолько, насколько сильно она выражена. Оценки -3; -2; -1 относятся всегда к левому полюсу. Например, я выбираю характеристику «агрессивность», -3 – сильная

агрессивность; -2 – средняя агрессивность; -1 – слабая агрессивность. А если я выбираю характеристику «дружелюбность», то 1 – слабая дружелюбность; 2 – средняя дружелюбность; 3 – сильная дружелюбность. 0 – затрудняюсь ответить (или характеристики выражены в равной степени).

В общей сложности каждый испытуемый дал по 350 произвольных ответов (14 ситуаций по 25 шкал в каждой) по всем ситуациям. Всего было обследовано 96 человек. Это составляет  $14 \times 25 \times 96 = 33600$  измерений. Полученные результаты обработаны с использованием методов математической статистики. Определялось соот-

ветствие изучаемых параметров нормальному распределению (критерий Шапиро-Уилка); вычислялась достоверность различий показателей ( $t$ -критерий Стьюдента) [6]. Проведен факторный анализ восприятия смысловой структуры термина «Конкуренция». Рассматривались понятия, имеющие высокий уровень корреляции с термином «конкуренция» ( $r \geq 0,7$ ).

Произвольно отобранные шкалы исследованы на предмет наличия сходных семантических параметров. Установлено, что объединяющим признаком, «общим знаменателем» применяемых понятий является их смысловое содержание (таблица 1).

Таблица 1 – Смысловое содержание понятий, применяемых в различных шкалах

Table 1 – Semantic content of concepts used in various scales

п/п	Понятия (свойства личности)	Смысловое содержание понятия (свойства личности)	Смысловое ядро понятия	Социальная направленность действия, отражённого в понятии
1.	Агрессивность	Силовое преодоление любого внешнего сопротивления	Преодоление	Неоднозначно. Зависит от целеполагания действия
2.	Активность	Самостоятельная интенсивная деятельность, направленная на решение имеющейся задачи. Преодоление различных преград	Преодоление	Положительная
3.	Решительность	Принятие и реализация самостоятельных решений в ситуации выбора. Преодоление сомнений, борьбы мотивов	Преодоление	Положительная
4.	Бескомпромиссность	Отказ от «мягкого» решения вопроса за счёт снижения уровня требований. Преодоление желания решить вопрос «малой кровью»	Преодоление	Положительная
5.	Смелость	Преодоление страха, неуверенности, опасения перед трудностями	Преодоление	Положительная
6.	Враждебность	Активное негативное психическое состояние	Негативное преодоление	Отрицательная
7.	Уравновешенность	Стабильное поведение. Преодоление, сдерживание нега-	Преодоление	Положительная

		тивных эмоций и желаний		
8.	Жесткость	Неуважительные, оскорбительные, причиняющие боль действия	Негативное Преодоление	Отрицательная
9.	Инициативность	Самостоятельный выбор цели, подбор средств их достижения. Преодоление различных преград в процессе достижения намеченного	Преодоление	Положительная
10.	Напористость	Неуклонное движение к намеченной цели. Преодоление различных преград	Преодоление	Положительная
11.	Последовательность	Непрерывные, продуманные, логически обоснованные действия. Преодоление различных преград	Преодоление	Положительная
12.	Сдержанность	Управление своими эмоциями и поступками. Преодоление не временных побуждений	Преодоление	Положительная
13.	Сосредоточенность	Нацеленность на выбранный объект деятельности. Преодоление влияния различных внешних источников	Преодоление	Положительная
14.	Решительность	Самостоятельность, своевременность принятия и реализации принятых решений. Преодоление влияния различных сбивающих факторов	Преодоление	Положительная
15.	Сила	Преодоление любого вида сопротивления	Преодоление	Положительная
16.	Собранность	Сосредоточение всех имеющихся возможностей на решении поставленных задач. Преодоление влияния различных сбивающих факторов	Преодоление	Положительная
17.	Стойкость	Сохранение принятых параметров деятельности, несмотря на негативное влияние внешних условий. Преодоление влияния различных сбивающих	Преодоление	Положительная

		факторов		
18.	Твёрдость	Постоянство и несгибаемость в реализации намеченной линии поведения. Преодоление влияния различных сбивающих факторов	Преодоление	Положительная
19.	Терпеливость	Сохранение принятых параметров деятельности, несмотря на негативное влияние внешних условий. Преодоление влияния различных сбивающих факторов	Преодоление	Положительная
20.	Смелость	Сохранение принятых параметров деятельности, несмотря на наличие опасности. Преодоление страха и неуверенности	Преодоление	Положительная
21.	Уверенность	Постоянство в движении к намеченной цели. Преодоление возможных сомнений	Преодоление	Положительная
22.	Упорство	Настойчивое движение к намеченной цели. Преодоление влияния различных сбивающих факторов	Преодоление	Положительная
23.	Упорядоченность	Этапное согласование, систематизация планируемых действий. Преодоление хаоса	Преодоление	Положительная
24.	Целеустремлённость	Устойчивое стремление к цели. Преодоление влияния различных сбивающих факторов	Преодоление	Положительная
25.	Преодоление	Преодоление любых возможных препятствий	Преодоление	Положительная

Смысловым ядром всех социально значимых понятий является «преодоление». Однако три из 25 представленных понятия: агрессивность, враждебность, жесткость нуждаются в отдельном рассмотрении. Враждебность и жесткость однозначно являются негативным представлением о конкурентоспособности. Это активные негативные психические состояния, проявляющиеся в неуважительных, оскорбительных, причиняющих боль окружающим действиях. Вместе с тем, с

психологической точки зрения и негативные действия базируются на преодолении. Понятие «агрессивность» может быть истолковано двояко. В частности, в спорте есть положительный аналог агрессивности под названием спортивная злость. (А. Ц. Пуни [8]; П. А. Рудик, [10]). Негативные проявления агрессивности детально описаны Робертом Бэроном в книге «Агрессия» [5]. Социальная значимость, направленность действия определяется его целеполаганием. В частности, если действие направлено на

решение спортивных, т. е. социально значимых задач – это позитив, если на личностное подавление конкурента – это негатив. Однако и то, и другое по модулю (по своей абсолютной количественной величине без учёта знака, т. е. социальной направленности действия) является преодолением внешнего сопротивления. Таким образом, «психологическим общим знаменателем», непротиворечивым основанием всех социально значимых, так же как и асоциальных действий является преодоление. Исходя из вышеизложенного, можно утверждать, что используемая методика является адекватным инструментом изучения избранного явления. Психологической основой всех 25 применяемых шкал является преодоление.

Количественные показатели восприятия каждой из 14 ситуаций складывались из арифметической суммы её оценки по 25 предложенным шкалам. Как видно из анализа материала, проведённого по  $t$ -критерию Стьюдента, субъективное вос-

приятие предложенных ситуаций студентами дневного и заочного отделений имеет много общего (таблица 2). Из 14 рассматриваемых ситуаций 12 не имеют достоверных различий по уровню их оценивания. Количественное восприятие одинаково у студентов профильного факультета – факультета физической культуры и спорта, независимо от формы обучения. Достоверные различия зафиксированы только в 2 случаях – при описании ситуаций «Компромисс» и «Спор». Очевидно, это обусловлено совпадающими жизненными целями и задачами; наличием спортивного опыта и пребыванием в единой учебно-воспитательном пространстве. Различия, в свою очередь, можно объяснить отличающимися жизненным и производственным опытом студентов дневного и заочного отделений. Разнонаправленное воздействие разнообразных социальных факторов формирует не совпадающее отношение к ситуациям.

Таблица 2 – Количественные различия восприятия предложенных ситуаций (по  $t$ -критерию Стьюдента)

Table 2 – Quantitative differences in the perception of the proposed situations (based on the Student's  $t$ -test)

п/п	Ситуация	ФБЖ, з/о	ФБЖ, прочие	З/о, прочие
1.	Сотрудничество	нет	нет	нет
2.	Симбиоз	нет	0,01	нет
3.	Компромисс	0,05	0,01	нет
4.	Конкуренция	нет	0,01	нет
5.	Соревнование	нет	0,01	0,05
6.	Состязание	нет	0,01	0,01
7.	Подчинение	нет	0,01	0,01
8.	Спор	0,01	0,01	0,01
9.	Соперничество	нет	нет	нет
10.	Конфликт	нет	0,01	0,01
11.	Конфронтация	нет	нет	нет
12.	Борьба	нет	нет	нет
13.	Война	нет	нет	нет
14.	Вражда	нет	0,05	нет

Более пёстрая, но также вполне объяснимая картина наблюдается при сопоставлении ответов студентов дневного отделения факультета физической культуры («ФБЖ») и группы «ПРОЧИЕ». В группу «ПРОЧИЕ» вошли студенты непрофильных, по отношению к физической культуре факультетов и школьники старших классов. Совпадение наблюдается только в 5 случаях. Это ситуации: «Сотрудничество», «Соперничество», «Конфронтация», «Борьба» и

«Вражда». По нашему мнению, основной причиной сложившейся ситуации является различный социальный статус испытуемых и их жизненный опыт. Восприятие предложенных фиксированных ситуаций определяется субъективными, произвольными факторами. Как и в первом случае, в наиболее общем виде, они предопределены имеющимися знаниями, опытом, уровнем образованности и воспитанности и др. Однако уместно предположить, что у

студентов ФФКиС есть единый, «системообразующий» фактор – это направление их обучения. Обучение и профильная спортивная деятельность формирует некоторое единство отношения разных людей к событиям и явлениям. У группы «ПРОЧИЕ» такого параметра нет. Отсутствие единых критериев восприятия (общего направления обучения) и разнообразие видов профессиональной деятельности (или их отсутствие) приводит к хаотичной картине восприятия жизненных ситуаций.

Сопоставление ответов студентов заочного отделения ФФКиС и группы «ПРОЧИЕ» позволяет сделать весьма интересные выводы. Количественные параметры восприятия предложенных ситуаций достоверно отличаются в 5 случаях из 14. В 9 случаях различия не достоверны. Это значительно больше, чем при сопоставлении результатов студентов дневного отделения ФФКиС и группы «ПРОЧИЕ» (2 достоверных различия). Указанное позволяет предположить, что кроме единого «системообразующего фактора», определяющего восприятие студентов ФФКиС, есть еще и другие, вероятно менее весомые, но также значимые факторы. Они очевидно оказывают свое влияние на конечный результат. Скорее всего, студенты заочного отделения чуть меньше находятся в «колее» учебного процесса. Аудиторная нагрузка у них значительно меньше, она составляет 15–20 % от нагрузки дневного отделения. Значительно большее время на заочном отделении отводится самостоятельной работе студентов. Кроме того, заочники имеют собственный опыт работы преподавателем физического воспитания или тренером по виду

спорта. Всё это, бесспорно оказывает влияние на восприятие окружающего Мира. В нашем случае, это проявляется в ответах на поставленные вопросы. При этом, абсолютно одинаково, тождественно все рассматриваемые группы респондентов воспринимают 5 ситуаций: «Сотрудничество», «Соперничество», «Конфронтация», «Борьба», «Война». Это означает, что у студентов уже существуют некие метакатегории восприятия, т. е. базовые, общие, фундаментальные категории и понятия. Они не столько формируются в процессе учебной деятельности в вузе, сколько уже являются некой призмой восприятия действительности.

В результате проведённого факторного анализа установлено, что у студентов всех рассматриваемых групп («ФБЖ», «З/О» и «ПРОЧИЕ») не все предложенные понятия вошли в факторные группы. Каждая из предложенных шкал, каждый элемент имеет собственную смысловую нагрузку, т. е. является самостоятельным понятием. Даже количественно многие предложенные шкалы (понятия) оказались «не весомыми», «не факторами». Кроме того, есть факторы, состоящие всего из одного элемента, понятия. Значимые, весомые факторы состоят чуть более чем из половины предложенных шкал, понятий. У «ФБЖ» – это 57,6 %, (Таблица 3), у группы «ПРОЧИЕ» – 71,2 % (Таблица 4), у студентов «З/О» – 75,6 % (Таблица 5). Весьма затруднительно выделить качественное, смысловое ядро установленных факторов. Шкалы, т. е. включённые в них понятия применяются весьма хаотично.

Таблица 3 – Компоненты факторного анализа учебных групп ФБЖ

Table 3 – Components of Factor Analysis of Training Groups

п/п	Ситуация	Общее количество понятий, определяющих различные факторы (max 25 понятий)	Общее количество факторов в каждой ситуации	Общее количество факторов по признаку трех и более понятий в факторе (крупные факторы, от трех)	Количество элементов в группах по признаку 3 и более понятий в факторе	Отношение количества понятий по признаку 3 и более понятий в факторе к общему количеству понятий (25), %
1.	Сотрудничество	10	8	0	0	0
2.	Симбиоз	12	7	1	4	16

3.	Компромисс	12	6	2	$4 + 3 = 7$	28
4.	Конкуренция	13	5	2	$3 + 4 = 7$	28
5.	Соревнование	13	5	2	$4 + 3 = 7$	28
6.	Состязание	12	5	2	$4 + 4 = 8$	32
7.	Подчинение	16	5	4	$4 + 4 + 4 + 3 = 15$	60
8.	Спор	14	4	3	$4 + 5 + 3 = 12$	48
9.	Соперничество	17	4	2	$11 + 3 = 14$	56
10.	Конфликт	17	4	2	$11 + 3 = 14$	56
11.	Конфронтация	15	5	3	$6 + 4 + 3 = 13$	52
12.	Борьба	19	4	3	$10 + 4 + 3 = 17$	68
13.	Война	14	5	2	$5 + 5 = 10$	40
14.	Вражда	18	4	3	$10 + 4 + 3 = 17$	68
	Среднее	14,4 (57,6 %)	5,1	2,2	10,3	41,4

Таблица 4 – Компоненты факторного анализа группы «прочие»

Table 4 – Components of the factor analysis of the "other" group

п/п	Ситуация	Общее количество понятий, определяющих различные факторы (max 25 понятий)	Общее количество факторов в каждой ситуации	Общее количество факторов по признаку 3 и более понятий в факторе (крупные факторы, от трех)	Количество понятий по признаку 3 и более понятий в факторе	Отношение количества понятий в группах по признаку 3 и более понятий в факторе к общему количеству понятий (25), %
1.	Сотрудничество	17	4	3	$7 + 4 + 4 = 15$	60
2.	Симбиоз	14	4	2	$4 + 4 = 8$	32
3.	Компромисс	19	3	3	$6 + 5 + 5 = 16$	64
4.	Конкуренция	20	4	4	$5 + 5 + 4 + 5 = 19$	76
5.	Соревнование	19	4	2	$4 + 3 = 7$	72
6.	Состязание	20	5	5	$5 + 4 + 4 + 3 + 4 = 20$	80
7.	Подчинение	17	2	2	$10 + 5 = 15$	60
8.	Спор	17	5	3	$4 + 5 + 3 = 12$	48
9.	Соперничество	15	4	3	$4 + 6 + 3 = 13$	52
10.	Конфликт	19	4	3	$7 + 5 + 5 = 17$	68
11.	Конфронтация	16	4	3	$4 + 6 + 3 = 13$	52
12.	Борьба	18	4	3	$8 + 5 + 3 = 16$	64
13.	Война	20	3	2	$10 + 6 = 16$	64

14.	Вражда	20	3	3	$9 + 7 + 3 = 19$	76
	Среднее	17,8 (71,2 %)	3,8	2,9	15,5	62

Таблица 5 – Компоненты факторного анализа группы «з/о»

Table 5 – Components of the factor analysis of the "z/o" group

п/п	Ситуация	Общее количество понятий, определяющих различные факторы (max 25 понятий)	Общее количество факторов в каждой ситуации	Общее количество факторов по признаку 3 и более понятий в факторе (крупные факторы, от трех)	Количество понятий по признаку 3 и более понятий в факторе	Отношение количества понятий по признаку 3 и более понятий в факторе к общему количеству элементов (25), %
1.	Сотрудничество	17	5	2	$6 + 3 = 9$	36
2.	Симбиоз	17	5	2	$8 + 3 = 11$	44
3.	Компромисс	16	5	4	$4 + 4 + 3 + 4 = 15$	60
4.	Конкуренция	20	5	2	$4 + 11 = 15$	60
5.	Соревнование	20	5	4	$5 + 5 + 5 + 3 = 18$	72
6.	Состязание	20	5	4	$7 + 5 + 4 + 3 = 19$	76
7.	Подчинение	20	5	3	$7 + 6 + 4 + 17$	68
8.	Спор	20	4	3	$11 + 5 + 3 = 19$	76
9.	Соперничество	20	4	3	$7 + 8 + 4 = 19$	76
10.	Конфликт	17	4	3	$6 + 7 + 3 = 16$	24
11.	Конфронтация	18	5	3	$3 + 8 + 4 = 15$	60
12.	Борьба	18	4	3	$8 + 5 + 4 = 17$	68
13.	Война	19	5	4	$4 + 6 + 3 + 5 = 18$	72
14.	Вражда	23	5	3	$10 + 7 + 3 = 20$	80
	Среднее	18,9 (75,6 %)	4,7	3,1	16,3	65,2

В каждой представленной в трёх таблицах 14 ситуациях выявлено от 3 до 8 факторов. Средние цифры по условным группам «ФБЖ», «З/О», «ПРОЧИЕ» колеблются в диапазоне от 3,8 до 5,1 единиц. Хотя очевидно, что «десятые доли фактора» или «дробная часть фактора» термин абсолютно не корректный с научной точки зрения, но математически существующий. Каждый рассматриваемый фактор состоит из нескольких понятий. В среднем это от

3 до 5 понятий в факторе. Все факторы весьма разнообразны как по количеству входящих в них понятий, так и по их составу. В целом, различные факторы включают в себя от 2 до 11 понятий. Эпизодически, некоторые факторы состоят лишь из одного понятия. Применённая факторная модель позволила установить взаимосвязь, корреляцию между термином «конкуренция» и понятиями, используемыми респондентами для его определения. Рассматривался

высокий уровень корреляции ( $r \geq 0,7$ ) применяемых понятий и базового признака конкурентоспособности - «преодоления».

Группы «крупных» факторов, в которые мы произвольно включили от 3 и более понятий объединяют не весь спектр возможных понятий. У студентов «ФБЖ» в группу «крупных» факторов входит лишь 41,4 % предложенных понятий. У категории «ПРОЧИЕ» – соответственно 62 %; У «3/О» – 65,2 %. Это наглядно иллюстрирует избирательность и субъективность отражения предъявленной информации. Кроме того, как следует из представленного фактического материала и его логического осмысления можно утверждать, что существуют не толь-

ко «крупные», но и относительно «мелкие» (состоящие из 1 или 2 понятий) факторы. Кроме того, существуют однофакторные признаки и «не факторы» с точки зрения установленного нами критерия их «веса». Вся эта пёстрая картина восприятия, переработки и воспроизведения информации и выражается в полученных нами результатах.

В процессе определения смысловых особенностей восприятия информации, в части касающейся ситуации «конкуренция» подсчитана частота использования факторных понятий, т. е. понятий, входящих в факторы (таблица 6).

Таблица 6 – Частота использования факторных понятий в различных ситуациях (max 14)

Table 6 – Frequency of use of factor concepts in various situations (max 14)

п/п	Понятия	ФБЖ	3/О	Прочие
1.	Агрессивность	9	13	13
2.	Активность	9	8	10
3.	Решительность	6	8	14
4.	Бескомпромиссность	9	9	10
5.	Смелость	6	11	10
6.	Враждебность	11	12	11
7.	Уравновешенность	7	10	5
8.	Жесткость	13	13	13
9.	Инициативность	3	8	9
10.	Напористость	10	9	12
11.	Последовательность	3	9	9
12.	Сдержанность	8	13	9
13.	Сосредоточенность	6	9	11
14.	Решительность	9	10	10
15.	Сила	8	8	9
16.	Собранность	3	12	10
17.	Стойкость	9	9	10
18.	Твёрдость	10	13	12
19.	Терпеливость	6	13	9
20.	Смелость	8	12	11
21.	Уверенность	10	12	9
22.	Упорство	8	11	10
23.	Упорядоченность	10	10	7
24.	Целеустремлённость	12	12	10
25.	Преодоление	9	12	8

Каждая из 25 применяемых шкал состоит из полярных, противоположных понятий. По результатам факторного анализа выявлены предпочтаемые респондентами, весомые понятия (факторы). Как следует из представленного материала, практически во всех ситуациях, характеризующих «конкуренцию» фигурируют все предложенные понятия. Какая-либо закономерность,

однозначность описания ситуаций респондентами отсутствует. Это, в свою очередь, является отражением хаотичности восприятия данной информации. Очевидно, что респонденты перерабатывают полученные сведения в системе своих знаний и опыта. Какие-либо единые ранее сформированные, социально заданные подходы отсутствуют. Вполне уместно отдельно рас-

сматривать особенности восприятия и переработки информации, заложенной в предъявляемых понятиях. Очевидно, что понятие «конкуренция», это сложносоставное образование как по содержанию, так и по его восприятию.

### **Заключение**

Можно доказательно утверждать, что восприятие предложенных ситуаций рассматриваемыми группами респондентов носит хаотичный характер. В этом процессе проявляется не только объективное отражение сложносоставного характера данного явления, но и субъективное, весьма произвольное восприятие происходящего. Процесс произвольного восприятия предопределяется всеми условиями жизнедеятельности. Это индивидуальный жизненный опыт, особенности профессиональной деятельности и т. д. Кроме того, многие понятия являются многофакторными, сложносоставными и их объективно тяжело однозначно определить или воспринять.

Субъективизм восприятия предъявляемой информации испытуемыми обусловлен возрастом, жизненным опытом, уров-

нем образования, воспитания и др. причинами. Кроме того, восприятие зависит от индивидуальной точки зрения на обсуждаемое явление. Кто-то воспринимает его (явление) как процесс, кто-то как результат, а кто-то как цель деятельности. Всё это, в фактическом проявлении непредсказуемо, хаотично и неуправляемо. Неоднозначная по смыслу информация накладывается на её неоднозначное восприятие. Это гарантированно приводит к непредсказуемому результату, что и подтвердили результаты проведённого факторного анализа.

Из вышеизложенного очевидно, что необходимо привести ситуацию к более однозначной, т. е. управляемой. Создать условия для формирования алгоритма психического «преодоления» и механизма деятельностиного усвоения, а также закрепления психофизиологической основы конкурентоспособности. Вероятно, через систему двигательных задач в рамках учебной деятельности по физической культуре возможно сформировать требуемую социальную конкурентоспособность молодёжи.

### **Список источников**

1. Андреев В. И. Педагогика высшей школы. Инновационно-прогностический курс: учебное пособие. Казань: Центр инновационных технологий, 2013. 500 с.
2. Борисова Н. В. Конкурентоспособность будущего специалиста как показатель качества и гуманистической направленности вузовской подготовки // Гуманизация образования. 1996. № 1. С. 430–432.
3. Власюк Г. В. Особенности социальной конкурентоспособности // Наука и школа. 2013. № 1. С. 173–180.
4. Гарафутдинова Н. Я. Конкурентоспособность будущего специалиста высшей квалификации как показатель качества его подготовки // Вестник Омского университета, 1998. Вып. 1. С. 76–78.
5. Бэрон Роберт А. Агрессия. 2-е изд. М. : Питер, 2014. 411 с.
6. Корнеев А. А. Условия применимости критериев Стьюдента и Манна-Уитни / А. А. Корнеев, А. Н. Кричевец // Психологический журнал. 2011. Т. 32, № 1. С. 97–110.
7. Митина А. М. Психология развития конкурентоспособной личности: учебно-методическое пособие. М. : МПСИ. Воронеж: МОДЭК, 2003. 400 с.
8. Пуни А. Ц. Проблема личности в психологии спорта: лекция для слушателей фак. повышения квалификации. М. : ГЦОЛИФК, 1980. 28 с.
9. Путин В. В. Выступление Владимира Путина на церемонии вступления в должность Президента России // Парламентская газета. 2024. № 17. 8–14 мая. С. 3.
10. Рудик П. А. Психология: учебник для учащихся техникумов физической культуры. М. : Физкультура и спорт, 1976. 238 с.
11. Хазова С. А. Развитие конкурентоспособности специалистов по физической культуре и спорту в процессе профессиональной подготовки: монография. Майкоп, 2011. 371 с.
12. Шмелев А. Г. Новое в методологии и теории психологии. Конкуренция как метакатегория современной психологии. Сообщение 1 // Вестник ЮУрГУ. Серия «Психология». 2014. Т. 7, № 3. С. 105–115.

13. Ahlgren A., Johnson D. W. Sex Differences in Cooperative and Competitive Attitudes From the 2nd Through the 12th Grades / A. Ahlgren, D. W. Johnson // *Developmental Psychology*. 1979. Vol. 15 (1). P. 45–49.
14. Baumann C. Competitiveness Vis-A-Vis Motivation and Personality as Drivers of Academic Performance: Introducing the MCP Model // *International Journal of Educational Management*. 2018. Vol. 32(1). P. 185–202.
15. Baumann C. The Role of Secondary Education in Explaining Competitiveness // *Asia Pacific Journal of Education*. 2016. Vol. 36(1). P. 13–30.
16. Baumann C. Confucianism. Discipline and Competitiveness. New York: Routledge. 2020. 274 p.
17. Buser T. Gender, competitiveness and career choices / T. Buser, N. Muriel, H. Oosterbeek // National Bureau of Economic Research. 2012. NBER Working Paper № w18576. 52 p.
18. Deutsch M. A theory of cooperation and competition // *Human Relations*. 1949. Vol. 2. P. 129–152.
19. Elliot A. J. Competition and achievement outcomes: A hierarchical motivational analysis // *Motivation Science*. 2020. Vol. 6 (1). P. 3–11.
20. Gneezy Uri and Aldo Rustichini. Gender and competition at a young age // *American Economic Review*. 2004. P. 377–381.
21. Hangen E. J. The opposing processes model of competition: Elucidating the effects of competition on risk-taking / E. J. Hangen, A. J. Elliot, J. P. Jamieson // *Motivation Science*. 2016. Vol. 2(3). P. 157–170.
22. Houston J. M. Personality traits and winning: Competitiveness, hypercompetitiveness, and Machiavellianism / J. M. Houston, J. S. Queen, N. Cruz // *North American Journal of Psychology*. 2015. Vol. 17. P. 105–112.
23. Houston J. Revising the competitiveness index using factor analysis // *Psychological Reports*. 2002. Vol. 90 (1). P. 31–34.
24. Jones J. L. Is competition engaging? Examining the interactive effects of goal orientation and competitive work environment on engagement / J. L. Jones, W. D. Davis, C. H. Thomas // *Human Resource Management*. 2017. Vol. 56. P. 389–405.
25. Jury M. Competing with oneself or with others: Achievement goal endorsement in amateur golf competition / M. Jury, A. Smeding, C. Darnon // *International Journal of Sport Psychology*. 2015. Vol. 46. P. 258–273.
26. King R. B. Competitiveness is not that bad... at least in the East: Testing the hierarchical model of achievement motivation in the Asian setting / R. B. King, D. M. McInerney, D. A. Watkins // *International Journal of Intercultural Relations*. 2012. Vol. 36 (3). P. 446–457.
27. Nebel S. From duels to classroom competition: Social competition and learning in educational videogames within different group sizes / S. Nebel, S. Schneider, G. D. Rey // *Computers in Human Behavior*. 2016. Vol. 55 (Part A). P. 384–398.
28. Nelson R. Competition, Education and Assessment: Connecting History with Recent Scholarship / R. Nelson, P. Dawson // *Assessment & Evaluation in Higher Education*. 2017. Vol. 42 (2). P. 304–315.
29. Smither R. D. The nature of competitiveness: The development and validation of the competitiveness index / R. D. Smither, J. M. Houston // *Educational and Psychological Measurement*. 1992. Vol. 52 (2). P. 407–418.
30. Swab R. G. Steel sharpens steel: A review of multilevel competition and competitiveness in organizations / R. G. Swab, P. D. Johnson // *Journal of Organizational Behavior*. 2019. Vol. 40. P. 147–165.

## References

1. Andreev V. I. Pedagogika vysshei shkoly. Innovacionno-prognosticheskij kurs: uchebnoe posobie. Kazan': Centr innovacionnyh tekhnologij, 2013. 500 s. (In Russ.).
2. Borisova N. V. The competitiveness of a future specialist as an indicator of the quality and humanistic focus of university training // *Gumanizaciya obrazovaniya*. 1996;1: 430–432. (In Russ.).
3. Vlasyuk G. V. Features of social competitiveness // *Nauka i shkola*. 2013;1: 173–180. (In Russ.).
4. Garafutdinova N. YA. The competitiveness of a future highly qualified specialist as an indicator of the quality of their training // *Vestnik Omskogo universiteta*, 1998. Vyp. 1: 76–78. (In Russ.).
5. Beron Robert A. Agressiya. 2-e izd. M. : Piter, 2014. 411 s. (In Russ.).
6. Korneev A. A. Conditions for the applicability of the Student's and Mann-Whitney criteria / A.

- A. Korneev, A. N. Krichevec // Psihologicheskiy zhurnal. 2011. T. 32:1: 97–110. (In Russ.).
7. Mitina L. M. Psichologiya razvitiya konkurentosposobnoj lichnosti: uchebno-metodicheskoe posobie. M. : MPSI. Voronezh: MODEK, 2003. 400 s. (In Russ.).
8. Puni A. C. Problema lichnosti v psichologii sporta: lekciya dlya slushateley fak. povysheniya kvalifikacii. M. : GCOLIFK, 1980. 28 s. (In Russ.).
9. Putin V. V. Vladimir Putin's speech at the inauguration ceremony of the President of Russia // Parlamentskaya gazeta. 2024;17. 8–14 maya: 3. (In Russ.).
10. Rudik P. A. Psichologiya: uchebnik dlya uchashchihся tekhnikumov fizicheskoy kul'tury. M. : Fizkul'tura i sport, 1976. 238 s. (In Russ.).
11. Hazova S. A. Razvitiye konkurentosposobnosti specialistov po fizicheskoy kul'ture i sportu v processe professional'noj podgotovki: monografiya. Majkop, 2011. 371 s. (In Russ.).
12. SHmelev A. G. Novoe v metodologii i teorii psichologii. Konkurenciya kak metakategoriya sovremennoj psichologii. Soobshchenie 1 // Vestnik YUUrGU. Seriya «Psichologiya». 2014. T. 7, № 3. S. 105–115. (In Russ.).
13. Ahlgren A. Sex Differences in Cooperative and Competitive Attitudes From the 2nd Through the 12th Grades / A. Ahlgren, D. W. Johnson // Developmental Psychology. 1979. Vol. 15 (1). P. 45–49.
14. Baumann C. Competitiveness Vis-A-Vis Motivation and Personality as Drivers of Academic Performance: Introducing the MCP Model // International Journal of Educational Management. 2018. Vol. 32(1). P. 185–202.
15. Baumann C. The Role of Secondary Education in Explaining Competitiveness // Asia Pacific Journal of Education. 2016. Vol. 36(1). P. 13–30.
16. Baumann C. Confucianism. Discipline and Competitiveness. New York: Routledge. 2020. 274 p.
17. Buser T. Gender, competitiveness and career choices / T. Buser, N. Muriel, H. Oosterbeek // National Bureau of Economic Research. 2012. NBER Working Paper № w18576. 52 p.
18. Deutsch M. A theory of cooperation and competition // Human Relations. 1949. Vol. 2; 129–152.
19. Elliot A. J. Competition and achievement outcomes: A hierarchical motivational analysis // Motivation Science. 2020. Vol. 6 (1): 3–11.
20. Gneezy Uri and Aldo Rustichini. Gender and competition at a young age // American Economic Review. 2004: 377–381.
21. Hangen E. J. The opposing processes model of competition: Elucidating the effects of competition on risk-taking / E. J. Hangen, A. J. Elliot, J. P. Jamieson // Motivation Science. 2016. Vol. 2(3): 157–170.
22. Houston J. M. Personality traits and winning: Competitiveness, hypercompetitiveness, and Machiavellianism / J. M. Houston, J. S. Queen, N. Cruz // North American Journal of Psychology. 2015. Vol. 17: 105–112.
23. Houston J. Revising the competitiveness index using factor analysis // Psychological Reports. 2002. Vol. 90 (1): 31–34.
24. Jones J. L. Is competition engaging? Examining the interactive effects of goal orientation and competitive work environment on engagement / J. L. Jones, W. D. Davis, C. H. Thomas // Human Resource Management. 2017. Vol. 56: 389–405.
25. Jury M. Competing with oneself or with others: Achievement goal endorsement in amateur golf competition / M. Jury, A. Smeding, C. Darnon // International Journal of Sport Psychology. 2015. Vol. 46: 258–273.
26. King R. B. Competitiveness is not that bad... at least in the East: Testing the hierarchical model of achievement motivation in the Asian setting / R. B. King, D. M. McInerney, D. A. Watkins // International Journal of Intercultural Relations. 2012. Vol. 36 (3): 446–457.
27. Nebel S. From duels to classroom competition: Social competition and learning in educational videogames within different group sizes / S. Nebel, S. Schneider, G. D. Rey // Computers in Human Behavior. 2016. Vol. 55 (Part A): 384–398.
28. Nelson R. Competition, Education and Assessment: Connecting History with Recent Scholarship / R. Nelson, P. Dawson // Assessment & Evaluation in Higher Education. 2017. Vol. 42 (2): 304–315.
29. Smither R. D. The nature of competitiveness: The development and validation of the competitiveness index / R. D. Smither, J. M. Houston // Educational and Psychological Measurement. 1992. Vol. 52 (2): 407–418.
30. Swab R. G. Steel sharpens steel: A review of multilevel competition and competitiveness in organizations / R. G. Swab, P. D. Johnson // Journal of Organizational Behavior. 2019. Vol. 40: 147–165.

Информация об авторах

**Д. Н. Долганов** – доктор психологических наук

Вклад авторов: все авторы сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации. Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Статья поступила в редакцию 29.11.2025; одобрена после рецензирования 05.12.2025; принята к публикации 11.12.2025.

Information about the authors

**D. N. Dolganov** – Doctor of Sciences (Psychology)

Contribution of the authors: the authors contributed equally to this article.

The authors declare no conflicts of interests.

The article was submitted 29.11.2025; approved after reviewing 05.12.2025; accepted for publication 11.12.2025.