

АНАЛІЗ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОСОБИСТОСТІ ТА ЇЇ ДЕТЕРМІНАНТ В ІНОЗЕМНІЙ ЛІТЕРАТУРІ

Zhovner V.Yu. Analysis of the Theoretical and Methodological Approaches to the Study of Personality Competitiveness and its Determinants in Foreign Literature / V.Yu. Zhovner // Problems of Modern Psychology : Collection of research papers of Kamianets-Podilskyi Ivan Ohienko National University, G.S. Kostiuk Institute of Psychology at the National Academy of Pedagogical Science of Ukraine / scientific editing by S.D. Maksymenko, L.A. Onufrieva. – Issue 35. – Kamianets-Podilskyi : Aksioma, 2017. – P. 144–155.

V.Yu. Zhovner. Analysis of the Theoretical and Methodological Approaches to the Study of Personality Competitiveness and its Determinants in Foreign Literature. The article makes the analysis of foreign sources on theoretical and methodological approaches to the research and determinants of competitiveness.

We found out a large number of ambiguous statements and theoretical studies due to the different scientists approaches to the content of competitiveness depending on the purpose, object and subject of the research.

We investigated that most of the scientists consider competitiveness on the micro level as the ability to quickly and smoothly adapt to the constant changes in social conditions, technological progress, new activities and communication. On the macro level – as the ability to produce goods and services that have been successfully implemented at the international or domestic markets provided simultaneously maintaining or improving the living standards of people in the organization, equal or higher than the competitors level, the ability to foresee, update and use all opportunities for development.

We described the content and determinants of social-comparative individual competitiveness concept dynamic model which aims at generalization of competitive motive, behavior, moving forward, improving personal efficiency and goals achieving.

We concluded that the scientific approaches to the competitiveness are investigated on three levels – interpersonal, intergroup and interorganizational, common to them are the attitude and relationships that exist between competitors or firms. The difference between individual and situational factors helps to establish future direction of social comparison

and generates new perspectives for psychological and related scientific researches.

Key words: theoretical and methodological approaches, competitiveness, personality, determinants, determination, analysis.

В.Ю. Жовнер. Аналіз теоретико-методичних підходів дослідження конкурентоспроможності особистості та її детермінант в іноземній літературі. У статті здійснено аналіз іноземних джерел щодо теоретико-методологічних підходів дослідження і детермінант конкурентоспроможності. З'ясовано наявність великої кількості неоднозначних тверджень та теоретичних обґрунтувань, що зумовлено різними підходами вчених до змістовної характеристики конкурентоспроможності залежно від мети, об'єкта і предмета свого дослідження.

Встановлено, що більшість науковців розглядають конкурентоспроможність на мікрорівні як таку, що здатна швидко та безболісно адаптуватись до постійних змін суспільних умов, науково-технічного прогресу, нових видів діяльності, спілкування та макрорівні – як здатність виробляти товари і послуги, які успішно реалізуються на міжнародних або внутрішніх ринках за умови одночасної підтримки або підвищення життєвих стандартів працівників організації, рівних або вищих, ніж у конкурентів, а також здатність передбачати, оновлюватись і використовувати усі можливості для розвитку.

Розкрито зміст і детермінанти динамічної моделі соціально-порівняльної концепції конкурентоспроможності особистості, які спрямовано на генералізацію конкурентного мотиву поведінки, рух вперед, підвищення своєї ефективності і досягнення мети.

Зроблено висновок, що наукові підходи щодо конкурентоспроможності досліджуються на трьох рівнях – міжособистісному, міжгруповому і міжорганізаційному, спільним для них є ставлення і взаємовідносини, які існують між конкурентами чи фірмами. Різниця між індивідуальними та ситуаційними чинниками допомагає встановити напрям майбутнього соціального порівняння і генерує нові перспективи для психологічних та суміжних наукових пошуків

Ключові слова: теоретико-методичні підходи, конкурентоспроможність, особистість, детермінанти, визначення, аналіз.

В.Ю. Жовнер. Анализ теоретико-методических подходов исследования конкурентоспособности личности и её детерминант в иностранной литературе. В статье осуществлен анализ иностранных источников по теоретико-методологическим подходам исследования и детерминант конкурентоспособности. Выяснено наличие большого количества неоднозначных утверждений и теоретических обоснований, что обусловлено различными подходами учёных к содержательной характеристике конкурентоспособности в зависимости от цели, объекта и предмета своего исследования.

Установлено, что большинство учёных рассматривают конкурентоспособность на микроуровне как такую, которая способна быстро и без-

болезненно адаптироваться к постоянным изменениям общественных условий, научно-технического прогресса, новых видов деятельности, общения и макроуровне – как способность производить товары и услуги, которые успешно реализуются на международных или внутренних рынках при условии одновременной поддержки или повышения жизненных стандартов работников организации, равных или более высоких, чем у конкурентов, а также способность предвидеть, обновляться и использовать все возможности для развития.

Раскрыто содержание и детерминанты динамической модели социально-сравнительной концепции конкурентоспособности личности направленных на генерализацию конкурентного мотива поведения, движение вперед, повышение своей эффективности и достижения цели.

Сделан вывод, что научные подходы к конкурентоспособности исследуются на трёх уровнях – межличностном, межгрупповом и межорганизационном, общим для них является отношение и взаимоотношения, которые существуют между конкурентами или фирмами. Разница между индивидуальными и ситуационными факторами помогает установить направление будущего социального сравнения и генерирует новые перспективы для психологических и смежных научных исследований.

Ключевые слова: теоретико-методические подходы, конкурентоспособность, личность, детерминанты, определение, анализ.

Постановка проблеми. Сфера діяльності конкурентоспроможної особистості багатьма авторами розглядається з урахуванням попереднього досвіду результатів своїх досліджень та аналізу наукових джерел. У змістовному аспекті як основні напрями дослідження розвитку конкурентоспроможності особистості можна виокремити як мінімум три сфери, зокрема: діяльності, спілкування і особистості та її самосвідомості [4, 5, 10, 11, 16, 28].

Стосовно першої з них – сфери діяльності, то тут наявний спектр аналітичних питань, які стосуються безпосередньо діяльності, і тих проблем, з якими стикається особистість в діяльності, що зумовлює суттєвий рівень суб'єктивної значущості задоволеності діяльністю. Звідси, зокрема, виникає необхідність розгляду професійних установок, інтересів, спрямованості особистості тощо. При цьому важливим аналітичним завданням виявилось з'ясувати їхню детермінантну взаємозумовленість [2, 7, 13, 23].

Доведено, що тривалий час конкурентоспроможною може бути лише людина, яка займається улюбленою справою, що дає їй задоволення, попри значні часові й енергетичні затрати [9, 26].

Отже, специфіка психологічних проблем сучасного періоду дослідження конкурентоспроможності визначається необхідністю вивчення нового соціально-економічного і професійного досвіду. З одного боку, це пов'язано з переходом до ринкової економіки, оскільки нові професії не мають ще коренів у професійній культурі нашого суспільства, а з іншого боку – відбувається складний процес щодо руйнування стереотипів традиційних форм професіоналізації, яка також потерпає від змін у сучасних умовах [4, 5, 12, 23].

Аналіз останніх досліджень. Науковці Каліфорнійського і Вашингтонського університетів J. Argo, K. White, D. Dahl, T. Cherry, L. Ellis, I. Erev, G. Bornstein, R. Galili, S Garcia, A. Tor, R. Gonzalez, L. Graf, A. Konig, A. Enders, H. Hungenberg, D. Miller, W. Turnbull, C. McFarland, D. Johnson, F. Johnson, A. Tesser, M. Tyrone розглядають поняття конкурентоспроможності, досліджуючи його на трьох рівнях: міжособистісному, міжгруповому і міжорганізаційному. Автори розглядають дослідження конкурентоспроможності, які існують за кожним з трьох рівнів і виокремлюють завдяки порівнянню загальні особливості, що виявляються у стосунках і взаємовідносинах, які існують між конкурентами [1, 6, 11, 13, 16, 19, 26, 28].

Підходи зазначеної групи авторів базуються на визначенні конкурентності як ситуативного положення, у якому зворотно-пропорційно пов'язані цілі учасників взаємодії, коли успіх одного з учасників спричиняє невдачу іншого. Виходячи з такого визначення, дослідження міжособистої конкуренції, як правило, проводились в умовах лабораторного експерименту, налаштовуючи учасників один проти одного і, навіть в природних умовах не завжди враховувалися попередні стосунки [25, 28].

Мета статті – здійснити аналіз теоретико-методичних підходів і з'ясувати особливості детермінант конкурентоспроможності особистості за матеріалами іноземної літератури.

Виклад основного матеріалу. Президентська комісія США, яка займається конкурентоспроможністю в промисловості, запропонувала таке визначення цього поняття – це здатність виробляти товари і послуги, які реалізуються на міжнародних ринках за умови одночасної підтримки чи підвищення життєвих стандартів, рівних або вищих, ніж у конкурентів. Тобто це здатність передбачати, оновлюватися й використовувати всі можливості для розвитку державної чи приватної організації та її працівників, або ж певного напрямку виробництва [11, 16, 28].

Більшість учених під конкуренцією розуміють антагоністичну боротьбу між приватними організаціями за вигідніші умови виробництва і збуту товарів, за одержання якнайвищого прибутку. Крім економічної, існує і біологічна конкуренція – стосунки активного суперництва між особами одного чи різних видів за засоби існування й умови розмноження. За твердженням Stephen M.G, Tor A., Tyrone M., конкуренція – одна з форм боротьби за існування [5, 11, 28].

Фахівці США вважають, що конкурентоспроможність складається з двох частин – підтримка життєвих стандартів, які постійно підвищуються та збереження позицій лідера у світовій економіці. Поряд із конкурентоспроможністю товарів і послуг, вчені вважають, що можна говорити і про конкурентоспроможну економіку, науку, культуру і про конкурентоспроможну особистість [11, 28].

Як стверджують вчені Бостонського університету D. Johnson, F. Johnson, конкурентоспроможна особистість – це така особистість, яка здатна швидко й безболісно адаптуватися до постійних змін суспільних умов, науково-технічного прогресу й нових видів діяльності та форм спілкування за умови збереження позитивного внутрішнього психоенергетичного потенціалу й гармонії [5, 16].

Науковці G. Ku, D. Malhotra, J. Murnighan, M. Chen, K. Su, W. Tsai M. Pillutla, S. Ronson, прогнозували, що природа конкуренції проти знайомого конкурента може бути зумовлена попереднім досвідом взаємодії, якого немає проти незнайомця. Результати дослідження вказують на те, що рішення прийняті учасниками конкурентної взаємодії, які були пов'язані з попереднім досвідом знайомих осіб, мали суттєве і навіть вирішальне значення [5, 17, 21].

Аналогічні дослідження в галузі переговорного процесу показали, що стосунки і попередня взаємодія суттєво впливають як на поведінку, так і результати переговорів [7, 10, 28].

Водночас, дослідження конкурентної міжособистісної поведінки під час аукціону, показали, що учасники перевищують свої планові та цільові пропозиції, коли взаємодіють з конкретними окремими учасниками, а не з багатьма учасниками торгів [10, 17].

Організація досліджень, які вчені I. Erev, G. Bornstein, R. Galili, J. Tauer, J. Narackiewicz спрямували на вивчення конкурентності між групами певною мірою нагадують вивчення конкурентності між людьми. В лабораторному експерименті

учасників взаємодії об'єднували в групи, які налаштовувались одна проти одної і тоді виміри рівнів мотивації, єдності і зусиль фіксувалися разом. Водночас, досліджувався і рівень міжособистісної конкуренції з метою порівняння міжгрупової й міжособистісної конкуренції [8, 25].

За результатами інших досліджень, які пов'язано з, так званим, «інгруповим фаворитизмом» такими науковцями: J. Argo, K. White, D. Dahl, M. Brewer, M. Schmitt, E. Langer, було доведено, що взаємні стосунки можуть бути суттєвою детермінантою поведінки групи. Тобто, «інгруповий фаворитизм» зумовлений тим, що особистість сприймає учасників своєї групи більш позитивно, ніж інша група [1, 3, 27].

Отже, цей напрям досліджень свідчить, про те, що сила міжгрупової конкуренції може залежати від багатьох детермінант, і в першу чергу – від суми взаємодії між групами; від природи і результатів цих взаємодій; від схожості; статусів [1, 3, 10, 18, 19].

У більшості досліджень в галузі конкуренції між організаціями, на думку таких вчених як M. Stephen, A. Tor, M. Turone, недостатньо уваги приділено ролі взаємин, стосунків. Як правило, дослідження були спрямовані, у цілому, на конкуренцію між фірмами та їх структурними підрозділами, але не вивчалися специфічні особливості їх взаємовідносин [5, 28].

У класичній економічній теорії такі вчені як J. Armstrong, F. Collору конкуренцію розглядають як сукупну структуру ринку (наприклад, вільний ринок проти олігополії); з конкуруючими фірмами, зображеними як анонімні учасники. Водночас, як стверджують дослідники M. Chen, K. Su, W. Tsai, за останні два десятиліття зростає увага до ролі стосунків, взаємин в міжорганізаційній конкуренції [2, 5].

Науковці почали ретельно вивчати особливості щодо кроків підвищення конкурентоспроможності та порівнювати їх між фірмами, які їх застосовують, а саме: вихід на новий ринок або вихід нового товару, організаційні чи економічні заходи щодо персоналу [4, 5].

На підставі досліджень вченими з'ясовано, що конкурентоспроможні стратегії, які впроваджують конкуруючі фірми, формуються під впливом їхніх взаємовідносин, за схожістю величини компанії, спільного ринку, мультириночних контактів і подібності ресурсів [4, 5, 18].

Отже, результати аналізу літератури і досліджень науковців Вашингтонського і Каліфорнійського університетів дають підстави стверджувати, що наукові підходи в галузі конкурен-

тоспроможності вони розглядають на міжособистісному, міжгруповому і міжорганізаційному рівнях і загальним для них є: ставлення і взаємовідносини, які існують між конкурентами [1, 4, 5, 6, 11, 13, 16, 18].

Існують інші погляди на дослідження детермінант КСП особистості таких вчених як: М. Stephen, I. Garcia, М. Tugone, I. Schiff, а саме: з точки зору соціального порівняння – як порівняння себе з іншими і вони пропонують це розглядати як джерело конкурентної поведінки [10, 11, 28].

Відповідно до динамічної моделі соціально-порівняльної концепції КСП особистості конкурентна поведінка генерується завдяки односпрямованому мотиву ставати ще кращим, скоротити розбіжності з конкурентами, щоб рухатися вперед, підвищувати свою ефективність і досягати мети [9, 10, 28].

Такі вчені як Р. Hoffman, L. Festinger, D. Lawrence, С. Darnon, В. Dompnier, Р. Poortvliet виокремлюють висхідне порівняння, коли хто-небудь із партнерів наближається ближче до мети і це призводить до КСП поведінки [7, 14, 26, 28].

Водночас, низхідне порівняння визначається з тими, хто зараз знаходиться на нижчому рівні, але потенційно може досягати більш високого рівня, що теж детермінує КСП поведінку [14, 28].

Отже, згідно з поглядами певної школи науковців соціальне порівняння, як його називають автори, КСП ще недостатньо вивчено, тому вчені зосередили своє дослідження на низці поведінкових і емоційних показників, які детермінують КСП. Такими детермінантами КСП виявились конкурентна поведінка; конкурентна мотивація; прагнення перемогти; небажання збільшувати спільний прибуток; лицемірна поведінка; брехня; нанесення шкоди; оптимізація можливостей; вороже ставлення; упереджені поради і дії [1, 14, 28].

Основою динамічної моделі соціально-порівняльної концепції виявилось у тому, що дві основні форми чинників – індивідуальні та ситуаційні – здатні підвищувати КСП за різними показниками [1, 2, 5, 7, 8, 10, 11, 14, 19, 20, 24].

Як стверджують М. Stephen, А. Tor, М. Tugone, на відміну від індивідуальних чинників, ситуаційні стосуються сприйняття учасниками взаємодії з оточуючим соціальним середовищем і, отже, можуть надавати більш універсальний ефект впливу. Ситуативні чинники включають більш стабільні характеристики конкурентного середовища і рівномірно впливають на конкурентів, що дає можливість передбачити обставини. Водночас,

індивідуальні чинники залишаються на особистісному рівні і стосуються сприйняття учасниками взаємодії мети активності, а не самої ситуації. При цьому ситуативні чинники залишаються ситуаційними щодо сприйняття як ситуації, хоча вона неминуче оцінюється і тлумачиться суб'єктивно [11, 28].

Серед індивідуальних чинників, які впливають на КСП, такі вчені як F. Gibbons, B. Buunk, виокремлюють наступні особисті чинники, а саме: сприйняття їх схожості, близькості відносин або особистих історій. Серед багатьох змінних, які впливають на КСП, дослідники передусім розглядають соціально-орієнтовні порівняння і конкурентні диспозиції, а також досягнення мети діяльності [7, 12].

У цілому, ситуаційні фактори КСП включають остаточну ідентифікацію ситуаційних чинників у порівнянні, в тому числі близькість до стандарту, кількість конкурентів, соціальну категорію, аудиторію та рівень невизначеності [15, 22].

Отже, важливим джерелом конкурентної поведінки є соціальне порівняння, що трактується як тенденція до самостійної оцінки шляхом порівняння себе з іншими. Вчені Мічиганського і Нотрдамського університетів запропонували нову модель, що вивчає різницю між індивідуальними і ситуаційними чинниками, які підвищують соціальне порівняння і, таким чином, призводять до низки конкурентних відносин і поведінки [10, 11, 28].

Індивідуальні фактори – це ті, які варіюються від людини до людини: подібність рівня продуктивності, схожість суперників, їхні стосунки, близькість до особистості, а також різні змінні індивідуальних відмінностей, пов'язаних із соціальним порівнянням у цілому.

Ситуаційні фактори, навпаки, це ті фактори, соціального порівняння, які впливають на групу індивідуумів (є спільними), наприклад, наближеність до відповідності певним стандартам (майже відповідають – дуже далекі від стандарту), кількість конкурентів (мало – багато), належність до певної соціальної категорії та інші [10, 11, 28].

Висновки. Аналіз теоретико-методологічних підходів дослідження конкурентоспроможності особистості та її детермінант в іноземній літературі свідчить про неоднозначність, багатоглибкість як визначення, так і дослідження його детермінант.

Встановлено, що більшість науковців розглядають конкурентоспроможність на мікрорівні як таку, що здатна швидко й безболісно адаптуватися до постійних змін суспільних умов, науково-технічного прогресу, нових видів діяльності, спілкуван-

ня та макрорівні – як здатність виробляти товари і послуги, які успішно реалізуються на міжнародних або внутрішніх ринках при умові одночасної підтримки або підвищення життєвих стандартів працівників організації, рівних або вищих, ніж у конкурентів, а також здатність передбачати, оновлюватись і використовувати усі можливості для розвитку.

З'ясовано, що наукові підходи щодо конкурентоспроможності досліджуються на трьох рівнях – міжособистісному, міжгруповому і міжорганізаційному, загальним для них є ставлення і взаємовідносини, які існують між конкурентами чи фірмами.

Розкрито зміст і детермінанти динамічної моделі соціально-порівняльної концепції конкурентоспроможності особистості, які спрямовано на генералізацію конкурентного мотиву поведінки, рух вперед, підвищення своєї ефективності і досягнення мети. Згідно з цією теорією основними детермінантами конкурентоспроможності виявились: конкурентна поведінка, конкурентна мотивація, прагнення перемогти, небажання збільшувати спільний прибуток, лицемірна поведінка, завдання шкоди, вороже ставлення, упереджені поради і дії, оптимізація можливостей.

Основою динамічної моделі соціально-порівняльної концепції конкурентоспроможності виявляється, що дві основні її форми чинників – індивідуальні та ситуаційні – здатні підвищувати конкурентоспроможність за різними показниками.

Серед індивідуальних детермінант, які впливають на конкурентоспроможність вчені виокремили особисті чинники, індивідуальні відмінності (особливості), сприйняття схожості, близькості відносин особистих історій, соціально-орієнтовані порівняння, конкурентні диспозиції, і досягнення мети діяльності. Водночас ситуативні детермінанти конкурентоспроможності стосуються сприйняття учасниками взаємодії з оточуючим соціальним середовищем і вони, як правило, спільні, але оцінюють-ся суб'єктивно.

Різниця між індивідуальними та ситуаційними чинниками допомагає встановити напрям майбутнього соціального порівняння і генерує нові перспективи для психологічних та суміжних наукових пошуків.

Перспектива подальшого дослідження – полягає в обґрунтуванні концептуальної моделі дослідження конкурентоспроможності, апробації психодіагностичного інструментарію щодо визначення детермінант конкурентоспроможності у фахівців туристичного бізнесу в Україні.

Список використаних джерел

1. Argo J. Social comparison theory and deception in the interpersonal exchange of consumption information / J. Argo, K. White, D. Dahl // *Journal of Consumer Research*. – 33. – 2006. – P. 99–108.
2. Armstrong J. S., Competitor orientation: Effects of objectives and information on managerial decisions and profitability / J. Armstrong, F. Collopy // *Journal of Marketing Research*. – 33, 1996. – P. 188–199.
3. Brewer M. B. The psychology of prejudice: Ingroup love or outgroup hate? / M. Brewer // *Journal of Social Issues*. – 55. – 1999. – P. 429–444.
4. Chen M. J. Competitive dynamics: Themes, trends, and a prospective research platform / M. Chen, D. Miller // *Academy of Manag. – Annals*. – 6. – 2012. – P. 135–210.
5. Chen M. J. Competitive tension: The awareness motivation-capability perspective / M. Chen, K. Su, W. Tsai // *Academy of Management Journal*. – 50. – 2007. – P. 101–108.
6. Cherry T. L. Does rank-order grading improve student performance? Evidence from a classroom experiment / T. Cherry, L. Ellis // *International Review of Economics Education*. – 4. – 2005. – P. 9–19.
7. Darnon C. Achievement goals in educational contexts: A social psychology perspective. / C. Darnon, B. Dompnier, P. Poortvliet // *Social & Personality Psychology Compass*. – 6. – 2012. – P. 760–771.
8. Erev I. Constructive intergroup competition as a solution to the free rider problem: A field experiment / I. Erev, G. Bornstein, R. Galili // *Journal of Experimental Social Psychology*. – 29. – 2007. – P. 463–478.
9. Festinger L. A theory of social comparison processes / L. Festinger // *Human Relations*. – 7. – 1954. – P. 117–140.
10. Garcia S. M. Social categories and group preference disputes: The aversion to winner-take-all solutions / S. Garcia, D. Miller // *Group Processes and Intergroup Relations*. – 10. – 2007. – P. 581–593.
11. Garcia S. M. Ranks and rivals: A theory of competition. / S. Garcia, A. Tor, R. Gonzalez // *Personality and Social Psychology Bulletin*. – 32. – 2006. – P. 970–982.
12. Gibbons F. X. Individual differences in social comparison: Development of a scale of social comparison orientation / F. Gibbons, B. Buunk // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 76. – 1999. – P. 129–142.

13. Graf L. Debiasing competitive irrationality: How managers can be prevented from trading off absolute for relative profit / L. Graf, A. König, A. Enders, H. Hungenberg // *European Management Journal*. – 30. – 2012. – P. 386–403.
14. Hoffman, P. Tendencies toward group comparability in competitive bargaining / P. Hoffman, L. Festinger, D. Lawrence // *Human Relations*. – 7. – P. 141–159.
15. Houston I. M. A factor analysis of scales measuring competitiveness / I. Houston, S. McIntire, I. Kinnie, C. Terry // *Educational and Psychological Measurement*. – 62. – 2002. – P. 84–298.
16. Johnson D. W. *Joining together: Group theory and group skills* (7th ed.) / D. Johnson, F. Johnson // 2000. – Boston. – MA: Allyn & Bacon. – 203 p.
17. Ku G., Malhotra, D. & Murnighan, J. K. Towards a competitive arousal model of decision-making: A study of auction fever in live and internet auctions / G. Ku, D. Malhotra, J. Murnighan // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. – 96. – 2000. – P. 89–103.
18. Miller D. Sources and consequences of competitive inertia – A study of the United States airline industry / D. Miller, M. Chen // *Administrative Science Quarterly*. – 39. – 1990. – P. 1–23.
19. Miller D. T. Particularistic and universalistic evaluation in the social comparison process. / D. Miller, W. Turnbull, C. McFarland // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 55. – 1988. – P. 908–917.
20. Moran S. When better is worse: Envy and the use of deception in negotiations / S. Moran, M. Schweitzer // *Negotiation and Conflict Management Research*. – 1. – 2008. – P. 3–29.
21. Pillutla M. M. Do we prefer coworkers who are better or worse than us? Evidence from the «Weakest Link» game. / M. Pillutla, S. Ronson // Paper presented at the meeting of the Academy of Management, Honolulu. – HI 2005. – August.
22. Seta J. J. The impact of comparison processes on coactors' task performance / J. Seta // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 42. – 1988. – P. 281–291.
23. Shepperd J. A. Behavioral otherenhancement: Strategically obscuring the link between performance and evaluation / J. Shepperd, R. Arkin // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 60. – 1991. – P. 79–88.
24. Solnick S. J., & Hemenway D. Is more always better? A survey on positional concerns. / S. Solnick, D. Hemenway // *Journal of Economic Behavior and Organization*. – 37. – 1998. – P. 373–383.

25. Tauer J. M. Winning isn't everything: Competition, achievement orientation, and intrinsic motivation. / J. Tauer, J. Harackiewicz // *Journal of Experimental Social Psychology*. – 35. – 1999. – P. 209–238.
26. Tesser A. Toward a self-evaluation maintenance framework of social behavior. / A. Tesser // *Advances in experimental social psychology* / L. Berkowitz (Ed.), (Vol. 21, pp. 181–227). New York 1998. – NY: Academic.
27. White J. B. Horizontal hostility: Multiple minority groups and differentiation from the mainstream / J. White, M. Schmitt, E. Langer // *Group Processes and Intergroup Relations*. – 9. – 2006. – P. 339–358.
28. Stephen M. G. The psychology of competition: a social comparison perspective [Electronic resource] / M. Stephen, A. Tor, M. Tyrone // *Perspectives on psychological science* / – 2013 – 8 (6) / P. 634–650. – Access mode: <http://pps.sagepub.com/content/8/6/634>.

Received November 07, 2016

Revised December 12, 2016

Accepted January 21, 2017

УДК 159.9:316.647.5-055.26

С.І. Канюка

Sv.kanyuka@gmail.com

Вплив толерантності жінок на формування їх психологічної готовності до майбутнього материнства

Kaniuka S.I. Impact of the women's tolerance on the formation of their psychological preparedness for future maternity / S.I. Kaniuka // *Problems of Modern Psychology : Collection of research papers of Kamianets-Podilskyi Ivan Ohienko National University, G.S. Kostyuk Institute of Psychology at the National Academy of Pedagogical Science of Ukraine* / scientific editing by S.D. Maksymenko, L.A. Onufriieva. – Issue 35. – Kamianets-Podilskyi : Aksioma, 2017. – P. 155–172.

S.I. Kaniuka. Impact of the women's tolerance on the formation of their psychological preparedness for future maternity. The results of the analysis of the scientific approaches to the study of the tolerance issue