

ФЕНОМЕН КОНКУРЕНЦІЇ У КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ КОНСТРУКТИВНОГО СПІЛКУВАННЯ

Ляхова Ілона Дмитрівна

Індустріальний технікум Криворізького технічного університету

Конкуренція як одна із форм організації міжособистісної взаємодії є поняттям об'єктивним і, в цілому, необхідним для здорового функціонування суспільства та людини. Але, на жаль, останнім часом, конкуренція стала провідним, а не супровідним суспільним явищем, будучи основою модульно-рейтингової системи навчання та нещадної боротьби за робочі місця. Конкуренція із засобу стимулювання поступово перетворюється на самоціль – конкурентоспроможність особистості, що, звичайно, є корисною якістю в сучасних ринкових умовах, але, разом із тим, поступово узаконює цинізм відомої фрази «мета виправдовує засоби». Для студентів, майбутніх молодих спеціалістів конкурентоспроможність (яка, окрім відповідних знань передбачає наявність певних рис особистості) стала визначним критерієм «природного відбору» на вакантні робочі місця. Тому вихід із замкненого кола під назвою «Для того щоб влаштуватись на роботу необхідний досвід роботи, а для того, щоб отримати досвід необхідно влаштуватись на роботу» можна знайти за допомогою мобілізації внутрішніх ресурсів: інтелектуальних, емоційних, комунікативних.

Таким чином, актуальність роботи полягає у визначенні факторів організації корисної конкуренції у середовищі студентів останнього року навчання.

Об'єкт роботи полягає у дослідженні феномену конкуренції у руслі теорії конструктивного спілкування.

Предметом є процес оволодіння прийомами конструктивного спілкування для створення умов для саморозвитку.

У питанні працевлаштування тотальна конкуренція є стресогенним фактором, що насправді веде не до саморозвитку, а до занепадницьких настроїв та вивільнення негативних рис характеру і, відповідно, до зниження навчальної мотивації та продуктивності праці.

Проходячи практику з можливим працевлаштуванням в одній із приватних банківських структур, я відчула на собі особливості конкурентної взаємодії, що і визначило мету нашого дослідження: 1) Теоретично виявити феномен конкуренції; 2) З'ясувати основні позиції теорії конструктивного спілкування; 3) Дослідити вплив конкуренції на особистість; 4) Подолати негативні прояви процесу конкуренції шляхом залучення засобів конструктивного спілкування.

Насамперед, слід зазначити, що термін «конкуренція» означає суперництво між окремими особами, зацікавленими в досягненні певної мети, кожної для себе.

В літературі існують різні підходи до розуміння сутності конкуренції:

Конкуренція – змагання між людьми за досягнення кращих результатів в будь-якій сфері діяльності з метою отримання додаткової винагороди;

Конкуренція – рушійна сила розвитку суспільства в цілому;

Конкуренція – двигун прогресу та гарант існування бізнесу;

Конкуренція – бажання перемагати та можливість людей змінюватися.

Аналізуючи проблеми конкуренції та конкурентоспроможності як рушійної сили розвитку суспільства, власне конкуренцію слід розуміти як процес суперництва старого з новим. Позитивне ставлення до конкуренції допомагає формуванню потреби залишатися або ставати конкурентоспроможною особистістю. Отже, конкуренцію обов'язково розуміють як агресивну боротьбу.

Конкуренція – цивілізована взаємодія груп, особистостей, яким не потрібно шукати суперників, щоб бути першими. Конкурент – самодостатня людина, яка на вищому рівні професіоналізму робить свою справу, або намагається цей рівень постійно підвищувати, і їй не потрібно когось «перемагати», «принижувати», «обходити», щоб довести свою першість.

Західні спеціалісти вважають, що конкурентоздатність – здатність передбачати, оновлюватися та використовувати всі можливості для розвитку. Конкурентоздатна особистість, це особистість, яка:

- прагне постійно розвиватись;
- має професійне обличчя;
- легко адаптується;
- вміє себе презентувати;
- є енергійною, толерантною, творчою, порядною;
- має високий рівень наполегливості;
- має конструктивний склад розуму.

Спілкування розглядається як взаємодія між людьми, яка здійснюється за допомогою вербальних та невербальних засобів і має на меті досягнення змін у мотиваційній, емоційній або поведінковій сферах. Конструктивне спілкування, на думку науковців, є фактично продуктивним стилем взаємодії. Таке спілкування являє собою плідний контакт партнерів, що встановлює стан довіри, розкриття особистісних потенціалів та досягнення ефективних результатів сумісної діяльності. відомо, що таке спілкування не існує апріорно, воно встановлюється. При цьому досить часто учасники взаємодії через власні якості не можуть прийти до спільного знаменника, що призводить до виникнення ситуацій, які сприймаються людьми як «конфліктні», «безвихідні». В конкурентному середовищі таке спілкування поглиблює кризові явища, негативно впливає на емоційний фон, знижує якість і швидкість праці, фактично унеможливує роботу у групах, знижує ініціативність. Тобто поза конструктивним спілкуванням особистість стає не конкурентоздатною.

Для нарощення темпів особистісного зростання, збільшення конкурентоспроможності і знаття негативних явищ у спілкуванні ми провели експериментально-дослідницьку роботу, поділену на такі етапи:

1. Констатувальний.

На цьому етапі ми дослідили стан емоційного комфорту та працездатності людей, які знаходяться в ситуації конкуренції. Для цього ми використовували метод соціометрії та опитувальник «Рівень емоційного вигорання» Бойка. Встановили, що більшість людей відчуває на собі значний емоційний тиск, дискомфорт, спостерігають за собою знижену працездатність та пригнічений настрій.

2. Формувальний.

Для того, щоб зменшити вплив цих негативних факторів і зробити конкуренцію не причиною стресу, а причиною саморозвитку ми запропонували провести тренінг із розглядом таких питань: «Техніка активного і пасивного слухання», «Правила ефективного переконання, техніки регуляції напруги при спілкуванні», «Як конструктивно критикувати і адекватно реагувати на критику».

3. Контрольний.

На третьому етапі експерименту, після повторної діагностики міжособистісних стосунків, ми сформувавши правила конструктивного спілкування, які звучать наступним чином:

- 1) Будь професіоналом сам, а не звинувачуй сусіда у непрофесіоналізмі;
- 2) від конфлікту інтересів не повинна страждати справа;
- 3) якщо критикуєш, то роби це конструктивно, якщо реагуєш на критику – роби це адекватно;
- 4) якщо ділове спілкування не завершилось позитивно, то це безглуздо втрачений час, а час – гроші.

Таким чином, у процесі дослідження ми дійшли до наступних висновків:

1) Конкуренція – одночасно і позитивний і негативний фактор. Конкуренція стимулює формування професійних вмінь, але одночасно може призвести до емоційного вигорання та конфліктів;

2) Феномен конкуренції – об'єктивна даність, конкурентоспроможність – життєва необхідність;

3) Негативні прояви конкуренції можна зняти за допомогою впровадження і дотримання правил конструктивного спілкування і хоча відчуття конкуренції все-одно залишається, покращується мікроклімат у групі, внутрішні ресурси особистості направляються у русло саморозвитку, а не на подолання постійного стресу.