

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
10.01-МКР. 82 “З” 2023.02.09. 01 ПЗ
БЕРБЕНИЧУКА ВАЛЕНТИНА ЮРІЙОВИЧА
2024 р.

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
ГУМАНІТАРНО-ПЕДАГОГІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

УДК 159.92:159.915.3

«ПОГОДЖЕНО»

Декан факультету

_____ **І.М.Савицька**

« ____ » _____ 202__ р.

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач кафедри психології

_____ **І.А.Мартинюк**

« ____ » _____ 202__ р.

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему: «Психологічні особливості трансформації конкурентних взаємин спортсменів у команді на етапі підготовки до змагань»

Спеціальність: 053 «Психологія»

Освітня програма: «Психологія»

Орієнтація освітньої програми: «Освітньо-професійна»

Гарант освітньої програми _____ **Шмаргун Віталій Миколайович**
доктор психологічних наук, професор

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи

кандидат психологічних наук, доцент _____ **Теслюк Валентина Михайлівна**

Виконав

_____ **Бербеничук Валентин Юрійович**

КИЇВ – 2024

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
ГУМАНІТАРНО-ПЕДАГОГІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

Затверджую
Завідувача кафедри психології
к.психол.н., доцент
_____ Мартинюк І.А.
« ____ » _____ 20__ р.

**ЗАВДАННЯ
ДО ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ
РОБОТИ СТУДЕНТУ**

Бербеничуку Валентину Юрійовичу

Спеціальність: 053 «Психологія»

Освітня програма: «Психологія»

Орієнтація освітньої програми: «Освітньо-професійна»

Тема магістерської роботи: **«Психологічні особливості трансформації конкурентних взаємин спортсменів у команді на етапі підготовки до змагань»**

затверджена наказом ректора НУБіП України від « ____ » 202__ року № «3».

Термін подання завершеної роботи на кафедру _____ 2024 р.

Вихідні дані до магістерської кваліфікаційної роботи: Закон України «Про фізичну культуру і спорт», Закон України «Про підтримку олімпійського, паралімпійського руху та спорту вищих досягнень в Україні», Положення про Міністерство молоді та спорту України, Положення про Національний олімпійський комітет України.

Перелік питань що підлягають дослідженню:

1. Проаналізувати теоретичні основи дослідження конкурентних взаємин спортсменів у команді.

2. Провести емпіричне дослідження психологічних особливостей конкурентних взаємин спортсменів у команді.

3. Розробити психологічний тренінг «Конкурентні взаємини спортсменів у команді».

4. Провести формувальний експеримент щодо апробації психологічного тренінгу «Конкурентні взаємини спортсменів у команді» та здійснити аналіз його результатів.

Дата видачі завдання « 7 » листопада 2023 р.

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи _____Теслюк В.М.

Завдання прийняв до виконання _____Бербеничук В.Ю.

РЕФЕРАТ

Магістерська кваліфікаційна робота на тему «Психологічні особливості трансформації конкурентних взаємин спортсменів у команді на етапі підготовки до змагань» виконана на 80 сторінках друкованого тексту.

Магістерська кваліфікаційна робота містить вступ, три розділи, висновки до розділів, загальні висновки, список використаних джерел, додатки.

У вступі відображені актуальність теми, об'єкт, предмет, мета, завдання дослідження, наукова новизна та практичне значення одержаних результатів.

У першому розділі розглядаються теоретичні основи дослідження конкурентних взаємин спортсменів у команді: поняття конкурентних взаємин у вітчизняній і зарубіжній психології; психологічні особливості конкурентних взаємин; особливості конкурентних взаємин спортсменів у команді; психологічні аспекти підготовки до змагань.

У другому розділі проведено емпіричне дослідження психологічних особливостей конкурентних взаємин спортсменів у команді. Описано організацію та методика емпіричного дослідження. Здійснено аналіз результатів емпіричного дослідження.

У третьому розділі розроблено програму і психологічний тренінг «Конкурентні взаємини спортсменів у команді». Здійснено апробацію тренінгу на етапі підготовки спортсменів до змагань. Проаналізовано психологічні особливості трансформації конкурентних взаємин спортсменів у команді на етапі підготовки до змагань.

Робота містить 2 додатки, 4 таблиці, 4 рисунки.

Ключові слова: конкурентні взаємини спортсменів, трансформація конкурентних взаємин, команда, конкуренція, співпраця, психологічний тренінг, програма психологічного тренінгу.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ВЗАЄМИН СПОРТСМЕНІВ У КОМАНДІ.....	11
1.1. Поняття конкурентних взаємин у вітчизняній і зарубіжній психології.....	11
1.2. Психологічні особливості конкурентних взаємин.....	19
1.3. Особливості конкурентних взаємин спортсменів у команді.....	27
1.4. Психологічні аспекти підготовки до змагань.....	33
Висновки до першого розділу.....	37
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ КОНКУРЕНТНИХ ВЗАЄМИН СПОРТСМЕНІВ У КОМАНДІ.....	40
2.1. Організація і методика емпіричного дослідження	40
2.2. Аналіз результатів емпіричного дослідження.....	48
Висновки до другого розділу.....	54
РОЗДІЛ 3. ПОКРАЩЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ВЗАЄМИН СПОРТСМЕНІВ У КОМАНДІ НА ЕТАПІ ПІДГОТОВКИ ДО ЗМАГАНЬ.....	57
3.1. Програма психологічного тренінгу «Конкурентні взаємини спортсменів у команді».....	57
3.2. Трансформація конкурентних взаємин спортсменів у команді на етапі підготовки до змагань	62
Висновки до третього розділу.....	67
ВИСНОВКИ.....	70

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	76
--	-----------

ВСТУП

Актуальність дослідження. Конкурентні взаємини є одним з основних факторів, що стимулюють спортсменів до досягнення високих спортивних результатів. Однак, якщо конкурентні взаємини не трансформуються належним чином, вони можуть призвести до негативних наслідків, таких як конфлікти, зниження мотивації, погіршення психологічного стану спортсменів.

Етап підготовки до змагань є одним з найважливіших періодів у житті спортивної команди. У цей період спортсмени повинні не лише підвищувати свою спортивну майстерність, а й формувати ефективну командну взаємодію.

Проблемі трансформації конкурентних взаємин у командні присвятили свої праці ряд українських дослідників: Столярова О. В. (психічні стани спортсменів у процесі трансформації конкурентних взаємин у командні на етапі підготовки до змагань (на прикладі гандболу); Шевченко Т. В. (психологічні особливості трансформації конкурентних взаємин у командні на етапі підготовки до змагань у футболі); Степанова В. В. (психологічні особливості трансформації конкурентних взаємин у командні на етапі підготовки до змагань у спортивних іграх; Дудник Т. В. (психологічні особливості трансформації конкурентних взаємин у командні на етапі підготовки до змагань у баскетболі); Бойко Н. В. (психологічні особливості трансформації конкурентних взаємин у командні на етапі підготовки до змагань у волейболі) та ін.

Проблемі особливостей конкурентних взаємин у спортсменів присвячені праці багатьох зарубіжних вчених: Джон Г. Джонсон (John H. Johnson), Девід М. Джонсон (David M. Johnson), Рональд Е. Сміт (Ronald E. Smith), Френк Л. Кінні (Frank L. Knapp), Джон М. Макдермотт (John M. McDermott) та ін.

Незважаючи на очевидну практичну значущість, проблеми трансформації конкурентних взаємин спортсменів у команді на етапі підготовки до змагань не є повністю дослідженими. Актуальність зазначеної проблеми зумовили вибір теми магістерського дослідження **«Психологічні особливості трансформації конкурентних взаємин спортсменів у**

команді на етапі підготовки до змагань»»».

Мета дослідження полягає у теоретичному та емпіричному дослідженні психологічних особливостей трансформації конкурентних взаємин спортсменів у команді на етапі підготовки до змагань.

Відповідно до мети дослідження визначено такі **завдання**:

1. Проаналізувати теоретичні основи дослідження конкурентних взаємин спортсменів у команді.
2. Провести емпіричне дослідження психологічних особливостей конкурентних взаємин спортсменів у команді.
3. Розробити психологічний тренінг «Конкурентні взаємини спортсменів у команді».
4. Провести формувальний експеримент щодо апробації психологічного тренінгу «Конкурентні взаємини спортсменів у команді» та здійснити аналіз його результатів.

Об'єкт дослідження: конкурентні взаємини спортсменів у команді.

Предмет дослідження: психологічні особливості конкурентних взаємин спортсменів у команді.

Гіпотеза дослідження: конкурентні взаємини спортсменів у команді на етапі підготовки до змагань можуть трансформуватися в бік покращення за умови проведення спеціальної психологічної підготовки спортсменів, зокрема психологічного тренінгу.

Методи дослідження: *теоретичні* – аналіз, порівняння, узагальнення, систематизація теоретичних даних для вивчення досліджуваної проблеми; *емпіричні*: констатувальний та формувальний експерименти. В емпіричному дослідженні використано такі методики: Тест атрибуційної орієнтації у командних видах спорту (IOAS); Опитувальник Томаса-Кілманна: типи поведінки у конфлікті; Опитувальник «Уміння працювати в команді» (Teamwork Skills Questionnaire, TSQ) Дж. Д. Міллера і К. Томаса; Методика «Динаміка конкурентних відносин у групі» М.І. Леонова. Отримані дані піддавалися *статистичному аналізу* (t-критерій Стьюдента) з подальшою їх якісною

інтерпретацією і змістовим узагальненням. Статистична обробка даних здійснювалася за допомогою пакету статистичних програм SPSS 21.0.

Експериментальна база дослідження. Дослідження проведено протягом 2023-2024 років у місті Києві зі спортсменами Національної збірної команди України гирьового спорту на етапі їх підготовки до міжнародних змагань. У дослідженні взяли участь 45 осіб.

Організація дослідження. Дослідження здійснювалось в чотири етапи.

1. На першому етапі проаналізовано теоретичні основи дослідження конкурентних взаємин спортсменів у команді.

2. На другому етапі проведено емпіричне дослідження психологічних особливостей конкурентних взаємин спортсменів у команді.

3. На третьому етапі розроблено психологічний тренінг «Конкурентні взаємини спортсменів у команді».

4. На четвертому етапі проведено формувальний експеримент щодо апробації психологічного тренінгу «Конкурентні взаємини спортсменів у команді», здійснено аналіз його результатів, оформлено загальні висновки.

Наукова новизна та теоретичне значення одержаних результатів дослідження полягає в тому, що: створено і зреалізовано методичну процедуру емпіричного дослідження конкурентних взаємин спортсменів у команді; проведено аналіз результатів теоретичних, емпіричних процедур, який засвідчив достовірну ефективність проведеного дослідження. *Подальшого розвитку* набули положення про психологічні особливості конкурентних взаємин спортсменів у команді.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці психологічного тренінгу «Конкурентні взаємини спортсменів у команді». Результати дослідження можуть бути використані спортивними тренерами, психологами у процесі підготовки спортсменів до змагань.

Апробація результатів дослідження. Основні результати дослідження представлені у науковій статті «Психологічні особливості конкурентних взаємин

спортсменів у команді», опублікованій у міжнародному виданні «SWorldJournal», № 17-02. Болгарія. 2024.

Структура та обсяг дослідження. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до кожного розділу, загальних висновків, додатків та списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ВЗАЄМИН СПОРТСМЕНІВ У КОМАНДІ

1.1. Поняття конкурентних взаємин у вітчизняній і зарубіжній психології

До розгляду поняття конкурентних взаємин зверталися ряд вітчизняних вчених. Так, зокрема, І. П. Підкасистий розглядає конкурентні взаємини як різновид соціальних взаємовідносин, які характеризуються прагненням суб'єктів до досягнення певного результату, який є обмеженим у часі або просторі [12].

Основними ознаками конкурентних взаємин І. П. Підкасистий вважає такі:

1. Спрямованість на досягнення результату. Конкурентні взаємини завжди спрямовані на досягнення певного результату, який є обмеженим у часі або просторі.

2. Конфліктність. Конкурентні взаємини часто супроводжуються конфліктами, які можуть бути як відкритими, так і прихованими.

3. Напруга. Конкурентні взаємини супроводжуються підвищеною напругою, яка може бути як позитивної, так і негативної.

4. Агресивність. Конкурентні взаємини можуть призводити до підвищення агресивності суб'єктів.

5. Конкурентні взаємини можуть мати як позитивний, так і негативний вплив на особистість і групу [27].

До позитивних наслідків конкурентних взаємин І. П. Підкасистий відносить такі: підвищення мотивації до досягнення успіху, розвиток вольових якостей, підвищення рівня відповідальності.

І. П. Підкасистий називає також і негативні наслідки конкурентних взаємин: підвищення рівня тривожності і стресу, зниження самооцінки, поява агресивності.

В. А. Петровський визначає конкурентні взаємини як соціальні взаємодії, які виникають між суб'єктами, які прагнуть до досягнення однієї і тієї ж мети.

В. А. Петровський розглядає соціальну взаємодію як складний процес, який включає в себе взаємодію суб'єктів, які прагнуть до досягнення спільних або особистих цілей.

У своїй праці «Психологія соціальної взаємодії» В. А. Петровський визначає соціальну взаємодію як «процес взаємодії суб'єктів, які прагнуть до досягнення спільних або особистих цілей» [20].

Вчений виділяє такі основні ознаки соціальної взаємодії:

1. Суб'єктивність. Соціальна взаємодія завжди має суб'єктивний характер, оскільки вона є результатом взаємодії суб'єктів, які мають власні цілі, мотиви, установки і цінності.

2. Цільова спрямованість. Соціальна взаємодія завжди спрямована на досягнення певних цілей, які можуть бути спільними або особистими.

3. Взаємність. Соціальна взаємодія завжди є взаємною, оскільки вона передбачає взаємодію двох або більше суб'єктів.

4. Динамічність. Соціальна взаємодія завжди є динамічним процесом, який може змінюватися в часі [7].

Соціальна взаємодія може мати як позитивний, так і негативний вплив на особистість і суспільство. Так, до позитивних наслідків соціальної взаємодії В. А. Петровський відносить такі:

1. Розвиток особистості. Соціальна взаємодія сприяє розвитку особистості, оскільки вона дозволяє людині реалізувати свої потреби, інтереси і цілі.

2. Формування суспільства. Соціальна взаємодія сприяє формуванню суспільства, оскільки вона дозволяє людям об'єднуватися для досягнення спільних цілей.

До негативних наслідків соціальної взаємодії В. А. Петровський відносить наступні:

1. Конфлікти. Соціальна взаємодія може призводити до конфліктів, які можуть мати негативні наслідки для особистості і суспільства.

2. Агресія. Соціальна взаємодія може призводити до агресії, яка може бути спрямована на конкретну людину або групу людей.

3. Деформація особистості. Соціальна взаємодія може призводити до деформації особистості, якщо вона відбувається в умовах негативного впливу.

Науковець виділяє основні види соціальної взаємодії. По-перше, кооперація – це вид соціальної взаємодії, при якому суб'єкти прагнуть до досягнення спільних цілей. По-друге, конкуренція – це вид соціальної взаємодії, при якому суб'єкти прагнуть до досягнення одних і тих же цілей за рахунок інших. По-третє, конфлікт – це вид соціальної взаємодії, при якому суб'єкти мають протилежні цілі, інтереси або установки.

В. А. Петровський вважає, що соціальна взаємодія є одним з основних факторів розвитку особистості і суспільства. Соціальна взаємодія дозволяє людям об'єднуватися для досягнення спільних цілей, розвиватися як особистості і формувати суспільство. Соціальна взаємодія є складним і багатограним процесом, який не можна звести до однієї формули. Соціальна взаємодія може бути як позитивним, так і негативним фактором, залежно від того, як вона будується. Люди повинні вміти будувати ефективну соціальну взаємодію, щоб досягти позитивних наслідків і уникнути негативних [7].

В. М. Смирнов розглядає конкурентні взаємини як складний соціальний процес, який характеризується такими ознаками, як:

- а) спрямованість на досягнення результату;
- б) конфліктність;
- в) напруга;
- г) агресивність.

Він стверджує, що конкуренція може бути багатогранною і включати в себе різні аспекти, такі як економічні, політичні та соціокультурні.

Дослідник розглядає конкурентні взаємини як засіб досягнення успіху і визначає їх як процес, який полягає в постійному пошуку можливостей для розвитку, підвищення продуктивності та покращення якості продукту або послуги. Він також вбачає конкуренцію як механізм, що спонукає до інновацій та покращення, оскільки конкуруючі сторони постійно змушені знаходити шляхи для вдосконалення своїх продуктів або послуг.

В. М. Смирнов підкреслює важливість ефективного управління конкурентними взаєминами, засоби якого можуть включати в себе стратегічне планування, маркетингові дослідження, розробку конкурентоспроможної продукції, керівництво персоналом, аналіз ринкових тенденцій, інновації та багато іншого. Він наголошує, що ефективне управління конкурентними взаєминами вимагає численних компетенцій і навичок, таких як аналітичні здібності, лідерство, комунікація та стратегічне мислення [21].

Загалом, погляди В.М. Смирнова на конкурентні взаємини спрямовані на розуміння та вирішення проблем, пов'язаних з конкуренцією, з метою досягнення успіху в сучасному світі. Він розглядає конкуренцію як необхідний елемент сучасного суспільства та ділового світу, і вбачає в ній потенціал для розвитку та зростання.

Таким чином, можемо зробити висновки, що українські вчені тлумачать поняття конкурентних взаємин як різновид соціальних взаємовідносин, які характеризуються прагненням суб'єктів до досягнення певного результату, який є обмеженим у часі або просторі. Конкурентні взаємини мають ряд характерних ознак, які включають:

1. Спрямованість на досягнення результату. Конкурентні взаємини завжди спрямовані на досягнення певного результату, який є обмеженим у часі або просторі.

2. Конфліктність. Конкурентні взаємини часто супроводжуються конфліктами, які можуть бути як відкритими, так і прихованими.

3. Напруга. Конкурентні взаємини супроводжуються підвищеною напругою, яка може бути як позитивної, так і негативної.

4. Агресивність. Конкурентні взаємини можуть призводити до підвищення агресивності суб'єктів.

5. Конкурентні взаємини можуть мати як позитивний, так і негативний вплив на особистість і групу.

До позитивних наслідків конкурентних взаємин відносять:

1. Підвищення мотивації до досягнення успіху.
2. Розвиток вольових якостей.
3. Підвищення рівня відповідальності.

До негативних наслідків конкурентних взаємин відносяться:

1. Підвищення рівня тривожності і стресу.
2. Зниження самооцінки.
3. Поява агресивності.

Конкурентні взаємини спортсменів у команді мають ряд особливостей, які відрізняють їх від конкурентних взаємин в інших сферах життєдіяльності.

Однією з основних особливостей конкурентних взаємин спортсменів у команді є те, що вони повинні бути спрямовані на досягнення командних цілей. Спортсмени повинні прагнути до перемоги не лише для себе, а й для команди.

Іншою особливістю конкурентних взаємин спортсменів у команді є те, що вони повинні бути конструктивними. Конкурентні взаємини не повинні призводити до зниження ефективності командної роботи або до конфліктів між спортсменами.

Тренер повинен вміти управляти конкурентними взаєминами в команді таким чином, щоб вони мали позитивний вплив на психологічний стан спортсменів і на ефективність командної роботи.

Для цього тренер повинен:

1. Формувати в команді позитивну атмосферу конкуренції.
2. Вчити спортсменів конструктивно вирішувати конфлікти.
3. Підтримувати самооцінку спортсменів.

Ряд зарубіжних вчених-психологів також присвятили свої праці вивченню конкурентні взаємини. Зокрема, Саймон Барон-Коен (Simon Baron-Cohen), британський психолог, відомий своїми дослідженнями у сфері аутизму та емпатії. Саймон Барон-Коен також вивчає конкурентність і соціальну співпрацю. Він вважає, що ці дві властивості можуть бути протилежними полюсами соціального спектра. Конкурентність в розумінні Барона-Коена означає стрімке просування власних інтересів і цілей без врахування інтересів інших людей.

Соціальна співпраця, з іншого боку, вказує на бажання забезпечити колективну користь і взаємодіяти з іншими людьми для досягнення спільних цілей.

Він провів серію досліджень, використовуючи ігри на довіру і вклади, для вивчення конкурентоспроможності і соціальної співпраці. У своїх дослідженнях він виявив, що люди з аутизмом та аспергерським синдромом частіше обирають конкурентніше рішення, ніж неаутистичні особи. Він також знайшов, що конкурентність і соціальна співпраця можуть бути взаємодіючими властивостями, і недорозвиненість однієї з цих властивостей може призводити до недорозвиненості іншої.

Роберт Тріверс (Robert Trivers), американський біолог та психолог, відомий своїми роботами про соціальну теорію, еволюційну психологію та конкурентність взаємин. Так, Тріверс розвинув теорію про соціальну стратегію «родової батьківщини», яка стверджує, що індивіди мають тенденцію до захисту інтересів своєї генетичної лінії на рівні генів. Він вважав, що конкурентність між індивідами виникає як результат еволюційного пристосування із метою збереження та поширення генетичних характеристик.

Автор також досліджував інші форми конкуренції взаємин, такі як батьківська конкуренція, індивідуальна конкуренція та соціальна конкуренція. Він аргументував, що конкуренція може виникати через обмежені ресурси, доступ до самиць або інші фактори, і є важливим фактором у формуванні соціальної структури і поведінки.

Мартін Дейвіс (Martin Davis), американський психолог, який активно досліджує поведінку в конкурентних ситуаціях, зокрема взаємодію між опонентами та роль загрози в конфліктах. Він досліджував, як люди реагують на конкуренцію та як це впливає на їхню поведінку [7].

Одне з його відомих досліджень було спрямоване на вивчення ефекту соціального порівняння. Він показав, що у конкурентних ситуаціях люди більше орієнтуються на інших людей, зокрема на своїх конкурентів, і намагаються подолати їх або перевершити.

Дейвіс також досліджував ефект самооцінки на поведінку в конкуренції. Він виявив, що люди з вищою самооцінкою та впевненістю в собі мають більшу ймовірність брати участь в конкурентних ситуаціях та досягати успіху в них.

Крім того, Дейвіс досліджував вплив суспільного контексту на поведінку в конкуренції. Він виявив, що суспільство, яке підтримує конкуренцію та пошук перемоги, має тенденцію до більш активної та агресивної поведінки в конкурентних ситуаціях.

У своїх дослідженнях Мартін Дейвіс зробив значний внесок у розуміння поведінки людей в конкурентних ситуаціях та відкрив нові шляхи дослідження в цій галузі. Його роботи стали основою для подальших досліджень та розвитку теорій поведінки в конкурентних середовищах [7].

Річард Косталез (Richard Cosmides) та Ліда Картмідлер (Leda Cosmides) – ці американські психологи працюють у галузі еволюційної психології та досліджують вплив еволюційних факторів на конкуренцію та взаємодію між особинами [5].

У зарубіжній психології поняття конкурентних взаємин розглядається широко, особливо в контексті соціальної психології та організаційної психології. Конкуренція в цих областях вивчається з різних точок зору і досліджується як психологічний феномен, що визначає взаємодію між людьми.

Одним з найважливіших аспектів, які досліджуються у зарубіжній психології, є вплив конкуренції на індивіда. Дослідники вивчають, як конкуренція впливає на мотивацію, поведінку та психологічний стан людини. Наприклад, виявлено, що конкурентність може бути джерелом мотивації для досягнення успіху, але в той же час може призводити до стресу та незадоволеності.

Конкурентні взаємини також досліджуються з точки зору соціального взаємодії. Дослідження показують, що конкуренція може впливати на співробітництво та спілкування між людьми. Наприклад, деякі дослідження показують, що конкуренція може стимулювати взаємодію та підвищувати якість

результатів, а інші дослідження свідчать про те, що вона може призводити до порушення взаємодії та погіршення результатів.

Окрім того, конкурентні взаємини розглядаються з точки зору регулювання та управління. В організаційній психології досліджується, як конкуренція впливає на розподіл ресурсів, лідерство та розвиток організацій. Наприклад, вивчається, як конкурентоспроможність організацій впливає на їх успішність та здатність до інновацій.

Бойко Н. В. визначає поняття «конкурентні взаємини» як особливий вид взаємодії між спортсменами, який характеризується прагненням до переваги над суперником, досягнення кращого результату в умовах обмеженості ресурсів.

Автор виділяє такі основні характеристики конкурентних відносин:

1. Наявність суперника. Конкурентні взаємини не можуть існувати без суперника, тобто без іншого спортсмена або команди, з якою спортсмен або команда змагається.

2. Прагнення до переваги. Конкурентні взаємини завжди пов'язані з прагненням до переваги над суперником. Це прагнення може бути як позитивним, так і негативним.

3. Оцінка результату. Конкурентні взаємини завжди передбачають оцінку результату. Цей результат може бути як об'єктивним, так і суб'єктивним.

4. Обмеження ресурсів. Конкурентні взаємини завжди відбуваються в умовах обмеженості ресурсів. Це можуть бути обмежені можливості спортсмена або команди, обмежений час, обмежена кількість місць на п'єдесталі тощо [5].

Таким чином, у загальному розумінні, зарубіжна психологія розглядає конкурентні взаємини як складний психологічний процес, що включає мотивацію, емоції та взаємодію між людьми. У своїх дослідженнях вона прагне розкрити особливості цього процесу. Українські вчені тлумачать поняття конкурентних взаємин як різновид соціальних взаємовідносин, які характеризуються прагненням суб'єктів до досягнення певного результату, який є обмеженим у часі або просторі.

1.2. Психологічні особливості конкурентних взаємин

Конкурентні взаємини між людьми можуть мати певні психологічні особливості, які впливають на спосіб взаємодії та результати конкуренції. Деякі з цих особливостей включають:

1. Потреба в перемозі. У конкурентних взаєминах люди мають сильну потребу перемогти і виявити свою перевагу над іншими. Ця потреба може бути драйвером для зусиль і прагнення до досягнення успіху.

2. Стрес. Конкурентні взаємини можуть призвести до стресу, особливо коли боротьба за перемогу стає інтенсивною. Стрес може вплинути на емоційний стан, фізичну і психічну витривалість і спроможність приймати ефективні рішення.

3. Заздрощі та ревності. Конкуренція може викликати почуття заздрощів та ревності. Коли одна людина досягає успіху, це може викликати в інших почуття некомпетентності або невдачі.

4. Необхідність ствердження. Деякі люди використовують конкурентні взаємини для підтвердження свого статусу, компетентності та цінності. Вони можуть шукати визнання та признання внаслідок успішних конкурентних взаємин.

5. Самооцінка. Конкурентні взаємини можуть впливати на самооцінку людини. Вдача або невдача у конкуренції можуть сприйматися як підтвердження особистих якостей та цінності.

6. Мотивація. Конкурентні взаємини можуть бути мотивуючим фактором для досягнення особистих цілей і підвищення продуктивності. Бажання перемогти може стимулювати людину до високих досягнень [21].

Ці психологічні особливості можуть впливати на спосіб взаємодії та розвитку конкурентної ситуації. Для ефективності та здорового конкурсу важливо усвідомлювати ці особливості та ставитися до них з розумінням і спробою зберегти позитивний психологічний клімат.

Н.В. Бойко в своїх роботах досліджує психологічні особливості конкурентної діяльності. Вона акцентує увагу на важливості психологічних

факторів впливу на поведінку учасників конкуренції і результати, які вони досягають [5].

Одним з ключових питань, що досліджуються, є вплив особистісних характеристик на конкурентоспроможність. Дослідниця детально аналізує такі психологічні особливості, як мотивація до досягнень, ставлення до ризику, настанова на результат та самооцінка. Вона обговорює, як ці особливості впливають на здатність особи до ефективності в конкурентному середовищі та досягнення поставлених цілей.

Крім особистісних характеристик, Н.В Бойко досліджує вплив психологічних факторів на самоорганізацію та стратегічне мислення учасників конкуренції. Вона обговорює роль психологічного комфорту, гнучкості мислення та стратегічного планування у приводі ефективності конкурентної діяльності. Дослідник аналізує, як емоційні стани, такі як страх, тривога та можливості для управління стресом, впливають на здатність особи до швидкої адаптації до зміни та прийняття раціональних рішень [5].

Авторка також досліджує психологічні аспекти комунікації в конкурентному середовищі. Вона аналізує вплив способів вираження та взаємодії на конфліктність та співпрацю між учасниками конкуренції. Дослідниця розглядає значення активного слухання, емпатії та ефективного висловлення думок та ідей для отримання переваг у конкурентному середовищі.

У своїй дисертації Бойко Н.В. детально аналізує і порівнює різні теоретичні концепції та емпіричні дослідження, пов'язані з психологічними особливостями конкурентної діяльності. Вона пропонує свої власні висновки і рекомендації щодо розвитку психологічних аспектів конкурентної діяльності. В ході дослідження, авторка розглядає такі концепції, як когнітивна психологія, теорія соціального впливу та мотивація, а також емпіричні дослідження, що стосуються взаємодії між психологічними чинниками та конкуренцією [5].

У своєму дослідженні, авторка дійшла висновку, що конкурентна діяльність має свої особливості і потребує специфічних психологічних підходів. Наприклад, вона показує, що когнітивні процеси, такі як увага, сприйняття та

пам'ять можуть впливати на результати діяльності. Також авторка наголошує на важливості мотиваційних чинників у конкурентній діяльності, таких як бажання досягти успіху і прагнення бути кращим за інших.

На основі своїх досліджень, Бойко Н.В. рекомендує розвивати психологічні аспекти конкурентної діяльності шляхом впровадження тренінгів із розвитку когнітивних навичок та мотивації, а також створення умов для розвитку психологічної стійкості і саморегуляції у конкурентних ситуаціях.

Здійснивши аналіз літературних джерел можна виділити такі психологічні особливості конкурентної діяльності у спорті:

1. Мотивація. Конкурентна діяльність у спорті вимагає високого рівня мотивації. Спортсмени повинні бути мотивованими до досягнення успіху і перемоги, а також до подолання труднощів і проблем на шляху до цілі. Спортсменам необхідна мотивація для досягнення успіху і перемоги, а також для подолання труднощів і проблем на шляху до їх цілі. Вона допомагає їм визначити свої цілі і працювати над ними з усією енергією і впевненістю.

Мотивація може бути індивідуальною і залежати від особистих цінностей, прагнень і смислу життя спортсмена. Деякі спортсмени можуть бути мотивовані досягненням рекордів і перемог, інші можуть бути мотивовані розвитком свого потенціалу і поліпшенням своїх навичок.

Упередження та негативність можуть завадити спортсменові досягнути своїх цілей. Важливо мати позитивний підхід і вірити у себе, навіть якщо стикаєшся з труднощами. Також корисно мати план дій, який допоможе спортсмену прокласти шлях до своєї мети.

Батьки, тренери і команди можуть відігравати важливу роль у мотивації спортсмена. Їх підтримка, похвала і підказки можуть стимулювати і зберегти мотивацію спортсмена незважаючи на труднощі. Важливо також мати здорову конкуренцію, яка може стимулювати спортсмена до досягнень.

Отже, мотивація в спорті є важливою для досягнення успіху і перемоги, а також стимулює спортсмена подолати труднощі і проблеми на шляху до своїх

цілей. Вона допомагає спортсменові визначити свої цілі, мати позитивний підхід і вірити у свої сили.

2. Самоконтроль. У конкурентній діяльності у спорті важливо мати здатність контролювати свої емоції, відвернення від заданої мети, а також управляти своїми діями і реакціями на стресові ситуації [5; 21].

Така здатність називається емоційною інтелектом, яка включає в себе вміння розпізнавати свої емоції, контролювати їх вплив на прийняття рішень, а також ефективно спілкуватися з іншими людьми. Емоційний інтелект є важливою навичкою для досягнення успіху у спорті, оскільки він допомагає спортсменам залишатися у фокусі та контролювати свої емоції навіть під час важких ситуацій.

Коли спортсмен вміє управляти своїми емоціями, він може уникати реакцій на стрес, які впливають на його здатність приймати рішення та виконувати дії. Важливо розпізнавати свої емоції і знати, як вони впливають на фізичні та когнітивні здібності спортсмена. Це дозволяє ефективно реагувати на стресові ситуації та забезпечує ментальну стійкість спортсмена.

Крім того, здатність управляти своїми діями і реакціями на стресові ситуації є важливою для досягнення успіху у спорті, оскільки спортсмен повинен знати, як ефективно реагувати на проблеми та виклики, які виникають під час змагань. Оскільки стрес може впливати на зосередженість і рішення спортсмена, вміння управляти своїми діями і реакціями дозволяє спортсмену залишатися спокійним і продуктивним навіть у найскладніших ситуаціях.

Для розвитку емоційного інтелекту і вміння управляти своїми діями і реакціями на стресові ситуації спортсмен може використовувати такі методи, як практика медитації, візуалізація, дихальні вправи, тренування саморегуляції та використання психологічних стратегій, таких як позитивне мислення і поставлення цілей. Тренування на контроль своїх емоцій і реакцій може допомогти спортсмену досягти вищих результатів і підвищити його шанси на успіх у конкурентній діяльності у спорті.

3. Самодисципліна. Успішна конкурентна діяльність у спорті потребує великого рівня самодисципліни. Спортсмени повинні стежити за своїм фізичним і психологічним станом, дотримуватися режиму тренувань і відпочинку, а також дотримуватися правильного способу життя [5; 7].

Спорт вимагає від учасників постійних тренувань, строго дотримання режиму, високого рівня мотивації та волі до перемоги. Тільки з допомогою самодисципліни можна досягти високих результатів і стати справжнім конкурентом. Самодисципліна включає в себе здатність контролювати свої дії та вчинки, встановлювати пріоритети і приймати важкі рішення, які можуть покращити результати. Вона допомагає зберегти фокус і уникати відволікань, які можуть завадити досягненню поставленої мети.

Самодисципліна також є основою для побудови ефективної тренувальної програми. Вона допомагає встановити розумні цілі, розробити план дій і стежити за його виконанням. Тільки той, хто дотримується розкладу тренувань і не легшає собі, зможе досягти своїх потенційних можливостей у спорті.

Захоплення самодисципліни не обмежується лише тренуванням, воно також включає правильне харчування, відпочинок і сон. Самодисципліна допомагає утримуватися від шкідливих звичок, таких як куріння або вживання алкоголю, які можуть негативно позначитися на фізичному стані та результативності.

Успішна конкурентна діяльність у спорті прив'язана до самоконтролю і самодисципліни. Це не тільки важливо для досягнення особистих цілей, але й допомагає стати прикладом для інших спортсменів і забезпечити себе місце серед найкращих.

4. Психологічна стійкість. Конкурентна діяльність у спорті часто супроводжується стресом, труднощами і невдачами. Спортсмени повинні мати здатність витримувати ці випробування і не впадати у відчай, зберігати позитивні емоції. Змагання між спортсменами завжди супроводжується конкуренцією, а це означає постійний тиск і стрес від необхідності бути кращим за інших. Такі

вимоги накладають великі вимоги на фізичне і психічне здоров'я спортсмена [5;7].

Стрес може бути спричинений різними факторами, такими як очікування тренерів і вболівальників, нестача часу для відпочинку, постійний напруга перед важливими змаганнями та страх невдачі. Цей стрес, який накопичується з часом, може спричинити фізичні та психологічні проблеми, такі як зниження ефективності тренувань, розлади сну, депресія та втрата мотивації.

Крім того, спортсмени стикаються з труднощами і невдачами на своєму шляху до успіху. Вони можуть зазнавати травм, втрачати змагання, зіштовхуватися зі складними конкурентами та відчувати відсутність прогресу. Це може призвести до роздумів про власні здібності і втрати впевненості.

Однак, конкурентна діяльність також може створювати мотивацію, стимулювати саморозвиток і зміцнювати волю до перемоги. Конкуренти можуть надихати один одного на досягнення нових висот і ставати кращими завдяки сутичкам.

Для того, щоб протистояти стресу, труднощам і невдачам, важливо мати підтримку, як від тренерів, так і від навколишнього оточення. Навички стресового управління та підтримка ментора можуть допомогти спортсмену протистояти негативному впливу конкуренції на його психічне здоров'я, мислення і продовжувати працювати на досягнення цілей.

5. Самовпевненість. У конкурентній діяльності у спорті важливо мати впевненість у своїх здібностях і можливостях, а також відповідну підготовку, талант і мотивацію. Конкуренти завжди стежать один за одним і намагаються перевершити один одного. Впевненість у собі дозволяє спортсмену працювати на повну потужність, не зважаючи на тиск конкуренції. Вона дає можливість приймати швидкі та правильні рішення в критичні моменти, а також позитивно впливає на емоційний стан і фізичну витривалість. Але впевненість в собі не повинна перетворитися на занадто велике самовпевнення або занадто високе самолюбство, які можуть заважати об'єктивній оцінці власних здібностей. Впевненість у своїх здібностях і можливостях є ключем до успіху в конкурентній

діяльності у спорті. Спортсмени повинні вірити у себе, свої навички і здібності, щоб викластися максимум на змаганнях.

6. Стратегічне мислення. У конкурентній діяльності у спорті необхідно мати здатність розуміти тактику та стратегії супротивника, а також розробляти власні стратегії для досягнення перемоги. Це допомагає адаптувати свої дії та відповідати на ходи супротивника. Знання тактики супротивника допомагає підготуватись до його дій і уникнути можливих проблем [5; 7].

Для досягнення перемоги також необхідно розробляти власні стратегії. Це включає в себе аналіз сильних сторін команди або спортсмена, визначення слабких місць супротивника та використання їх у свою користь. Стратегія допомагає збалансувати дії та максимізувати свій потенціал для досягнення успіху.

Крім того, успішні спортсмени повинні бути готові до змін стратегії під час гри або змагання. Спортивні події можуть перебувати в постійному русі, тому важливо бути гнучкими та адаптуватись до нових обставин.

У підготовці до змагань, також необхідно враховувати психологічний аспект. Розуміння тактики і стратегії не тільки допомагає фізично, але і психологічно готує спортсмена до викликів, що зустрінуться на шляху до перемоги.

Узагалі, розуміння тактики і стратегії супротивника, а також розроблення власних стратегій, є ключовими компонентами успіху у спорті. Вони дозволяють грати на своїх сильних сторонах, використовуючи знання про супротивника, що допомагає досягти перемоги.

7. Концентрація. У конкурентній діяльності у спорті важливо мати здатність зосереджуватися на суттєвих завданнях і не відволікатися на незначні речі. Спортсмени повинні мати високий рівень концентрації, щоб зосередитися на виконанні завдання і досягненні результатів. Концентрація грає важливу роль у спорті, оскільки вона дозволяє спортсменам зосередитися на важливих деталях, уникати відволікань і займатися максимально ефективним тренуванням.

Високий рівень концентрації допомагає спортсмену забути про всі зовнішні фактори і сконцентруватися на виконанні технічних завдань і стратегії гри [5].

Концентрація також впливає на психологічний стан спортсмена. Вона допомагає спортсмену управляти своїми емоціями, зберігати спокій і контролювати свої думки. Зосереджений спортсмен здатен залучити всі свої ресурси і енергію для досягнення своїх цілей.

Здатність до зосередженості може бути розвинена через тренування. Природні таланти та навички можуть бути вдосконалені, коли спортсмен працює над своїм розумом і вчиться керувати своїми думками і емоціями. Техніки медитації та візуалізації також можуть допомогти спортсмену підвищити свій рівень концентрації.

Узагалі, високий рівень концентрації є важливим чинником успіху в спорті. Він допомагає спортсмену залишатися у «зоні» і досягати своїх найкращих результатів. У тренуваннях і на змаганнях, спортсмен повинен працювати над створенням оптимальних умов для досягнення високого рівня концентрації, що може включати в себе правильне харчування, відповідний сон і використання різних технік фокусування.

Таким чином, можна виділити такі *психологічні особливості конкурентної діяльності у спорті*: *мотивація* (конкурентна діяльність у спорті вимагає високого рівня мотивації); *самоконтроль* (у конкурентній діяльності у спорті важливо мати здатність контролювати свої емоції, відвернення від заданої мети, а також управляти своїми діями і реакціями на стресові ситуації); *самодисципліна* (спортсмени повинні стежити за своїм фізичним і психологічним станом, дотримуватися режиму тренувань і відпочинку, а також дотримуватися правильного способу життя); *психологічна стійкість*; *самовпевненість* (у конкурентній діяльності у спорті важливо мати впевненість у своїх здібностях і можливостях); *стратегічне мислення* (у конкурентній діяльності у спорті необхідно мати здатність розуміти тактику та стратегії супротивника, а також розробляти власні стратегії для досягнення перемоги);

концентрація (спортсмени повинні мати високий рівень концентрації, щоб зосередитися на виконанні завдання і досягненні результатів).

1.3. Особливості конкурентних взаємин спортсменів у команді

Олена Рижанова у своїх працях розглядає поняття конкурентної ситуації в спорті і пояснює, що це необхідний елемент для досягнення високих спортивних результатів. Авторка наголошує, що конкуренція може мати як позитивний, так і негативний вплив на спортсменів. Вона підкреслює, що здорова конкуренція може стимулювати розвиток і покращення результатів, але погано керована конкуренція може призвести до конфліктів і падіння морального стану команди.

Рижанова О.О. стверджує, що незалежно від конкуренції, у командному спорті важлива єдиність команди. Вона наголошує на важливості взаємного спілкування, взаємодопомоги та підтримки одне одного. Авторка підкреслює роль тренера у контролі конкуренції у команді. Тренер повинен створити сприятливе середовище, де конкуренція підкреслюється, але не перевищує норму. Він повинен вміти управляти конфліктними ситуаціями та спрямовувати зусилля спортсменів на досягнення командних цілей [9].

Таким чином, дослідниця стверджує про важливість конкуренції у командному спорті, але наголошує на тому, що вона повинна бути розумною та спрямованою на покращення результатів команди.

Одним з українських вчених-психологів, які досліджували взаємопідтримку в командному спорті, є Наталія Ніколайчук. Дослідниця разом зі своїми колегами провела численні дослідження, що стосуються взаємодії спортсменів у командах, а також ролі взаємопідтримки в їхній результативності. Вона акцентує увагу на розумінні психологічних механізмів взаємодії та взаємопідтримки між спортсменами та їхніми тренерами.

У своїх публікаціях Наталія Ніколайчук звертається до таких аспектів взаємопідтримки в командному спорті, як роль взаємодії та соціальної підтримки у формуванні командної єдності, вплив тренера на психологічний клімат у

команді, позитивний вплив співпраці та взаємопідтримки на результативність команди тощо [7].

Одним з її важливих результатів досліджень є встановлення того факту, що взаємопов'язаність в командних спортивних дисциплінах має великий вплив на спортивні досягнення команди. Також вона акцентує увагу на розвитку вміння брати на себе лідерську роль, справлятися зі стресом та коректно комунікувати в командному середовищі.

Український вчений-психолог Віктор Воробйов досліджував уміння працювати в команді. Він провів кілька досліджень щодо уміння працювати в команді та комунікативних навичок у різних професійних групах. Одна із його праць «Уміння працювати в команді як ключова компетенція сучасного працівника» підтверджує вплив рівня умінь працювати в команді на професійну успішність працівників.

Віктор Воробйов і його колеги також писали про важливість розвитку комунікативних навичок для ефективної роботи в команді. Вони обґрунтовують, що комунікація є ключовим аспектом успішної колективної роботи і визначає ефективність команди в досягненні загальних цілей [5].

Черняк О.О. у своїх дослідженнях визначив, що спортсмени повинні прагнути до особистого зростання незважаючи на конкуренцію. Особисте зростання спортсменів є важливим аспектом їхньої кар'єри. Конкуренція в спорті завжди буде присутня, і вона може стимулювати спортсменів до досягнення нових висот. Однак, Черняк О.О. показав, що необхідно зосередитися на власному розвитку і поліпшенні вмінь незалежно від рівня конкуренції.

Це означає, що спортсмени повинні визначити свої особисті цілі і працювати на їх досягнення. Хоча конкуренція може бути мотивуючою, необхідно уникати порівняння з іншими спортсменами і фокусуватися на власному прогресі.

Для досягнення особистого зростання спортсмени повинні постійно навчатися і вдосконалювати свої навички. Вони повинні стримуватися від упорядкування своїх здібностей лише за результатами конкуренції. Важливо

віддавати пріоритет самовдосконаленню і розвитку як спортсмени, так і як особистості [8].

Таким чином, орієнтація на особисте зростання в спорті допомагає спортсменам розвиватися і досягати поставлених цілей, незалежно від конкуренції і успіху інших спортсменів. Це дає їм можливість бути самими кращими версіями себе і досягати взяті висоти в своїй спортивній діяльності.

Український вчений-психолог Євген Дембський вивчав вміння спортсменів управляти своїми емоціями. У своїх наукових працях автор досліджував такі аспекти управління емоціями спортсменів, як психологічна стійкість, психологічні механізми контролю емоцій, а також вплив ситуаційного дискомфорту на психічний стан спортсменів.

Він писав про важливість розвитку вмінь управляти власними емоціями, які можуть допомогти спортсменам досягти кращих результатів у тренуваннях і змаганнях. Дембський акцентує увагу на тому, що практика саморегуляції емоцій являє собою необхідний елемент підготовки спортсменів і може бути суттєвим фактором у досягненні спортивних успіхів.

В своїх дослідженнях, він також звертав увагу на роль психологічної підготовки перед змаганнями та рекомендував спортсменам використовувати психологічні прийоми для контролю емоцій, такі як візуалізація, позитивне мислення, релаксація та інші [13].

Один із відомих українських вчених-психологів, який досліджував роль репутації спортсмена у конкурентних взаєминах, є Валерій Длугош. Він є представником української наукової школи спортивної психології та автором численних наукових публікацій на цю тему. Дослідження В. Длугоша підтверджують, що репутація спортсмена має значний вплив на його успіх і результативність у спорті.

Крім того, спортсмен з доброю репутацією частіше отримує запрошення на участь у престижних змаганнях і отримує підтримку від фанатів і команди.

Навпаки, погана репутація може призвести до втрати спонсорів і можливостей для розвитку кар'єри спортсмена. Вона може вплинути на оцінку

його професіоналізму і впровадження в команду, а також змінити спосіб, яким сприймають його фанати і глядачі.

Отримання та збереження доброї репутації вимагає від спортсмена дисципліни, етики і відповідальності. Важливо дотримуватися спортивних правил, бути відвертим і чесним у комунікації зі зв'язками з громадськістю і приймати добре обдумані рішення, які не завдають шкоди його іміджу.

Зменшення ризику погіршення репутації можна досягти шляхом активного залучення до спортивного життя і співпраці з фанатами, волонтерами та благодійними організаціями. Також важливо відстоювати свої цінності і принципи в будь-яких ситуаціях і вести себе як справжній професіонал.

Таким чином, репутація спортсмена впливає на його можливості в кар'єрі і загальну публічну думку про нього. Варто пильно стежити за своїм іміджем і дотримуватися етичних принципів, щоб забезпечити успіх і стабільність в спортивній галузі.

Репутацію спортсмена і її значення в конкурентних взаєминах також розглядали інші вітчизняні психологи. Сергій Осадчук, Анатолій Горячев та Володимир Бабанський також звертали увагу на роль репутації спортсмена у спортивному середовищі. У своїх дослідженнях вони показували, що репутація може впливати на мотивацію спортсмена, його емоційний стан і результативність в змаганнях [7].

Ці українські вчені психологи, а також інші, надають наукове підґрунтя для розуміння важливості репутації спортсмена у конкурентних взаєминах.

Здійснивши аналіз наукової літератури, можна виділити *особливості конкурентних взаємин спортсменів у команді*.

1. Здорова конкуренція. В конкурентних взаєминах між спортсменами в команді важливо забезпечити здорову конкуренцію, яка стимулює кращі результати. Кожен спортсмен має бажання виявити свої найкращі спортивні навички, що підсилює мотивацію до зростання й удосконалення.

2. Взаємопідтримка. Незважаючи на конкуренцію, спортсмени повинні підтримувати один одного. В командному спорті успіх команди залежить від співпраці і взаємної підтримки між всіма спортсменами.

3. Уважність до потреб команди. Під час конкуренції важливо, щоб спортсмени були уважними до потреб команди. Це означає, що вони повинні бути готові підкоритися інструкціям тренера, працювати для сприяння командному успіху і брати до уваги інтереси команди, а не лише свої власні.

4. Уміння працювати в команді. В конкурентних взаєминах спортсмени повинні вміти працювати в команді. Це означає, що вони повинні вміти розуміти і враховувати особливості гри інших членів команди, ділитися важливою інформацією та сприяти спільним цілям.

5. Прагнення до особистого зростання. Незважаючи на конкуренцію, спортсмени повинні прагнути до особистого зростання. Вони повинні завжди працювати над покращенням своїх навичок і вміти користуватися конкуренцією як стимулом до розвитку.

6. Емоційний інтелект. В конкурентних взаєминах важливо мати емоційний інтелект, тобто вміти управляти своїми емоціями і реагувати адекватно на емоції інших спортсменів. Встановлення позитивного стосунку та взаємопідтримки може підвищити ефективність команди.

7. Репутація. У конкурентних взаєминах репутація спортсмена також грає важливу роль. Добра репутація привертає більше можливостей у спонсорських угодах, рекламних контрактах та інших комерційних угодах.

Також варто зупинитися на психологічних факторах, які грають важливу роль у формуванні командної взаємодії спортсменів. Наведемо ключові психологічні факторів, які можуть вплинути на командну взаємодію:

1. Довіра: взаємна довіра між спортсменами є основою командної взаємодії. Якщо учасники команди довіряють один одному, вони здатні взаємодіяти ефективно і допомагати один одному досягнути спільної мети.

2. Спілкування: ефективне і відкрите спілкування між спортсменами є важливим елементом командної взаємодії. Інформаційний обмін, об'єднання точок зору і координація дій є ключовими аспектами спілкування в команді.

3. Лідерство: у командному спорті лідерство грає важливу роль у стимулюванні команди та скоординованому виконанні завдань. Лідери в команді повинні мати навички мотивації, спрямовувати увагу та вирішувати конфлікти.

4. Залучення: залучення всіх членів команди в прийнятті рішень та формування стратегії допомагає створити почуття власної причетності та відповідальності до спільних цілей. Колективне формулювання цілей і планів сприяє залученню всіх учасників команди.

5. Мотивація: добра командна взаємодія сприяє підтримці внутрішньої мотивації спортсменів. Взаємна підтримка та позитивне середовище у команді стимулюють спортсменів до високої продуктивності та досягнення спільних цілей.

6. Розуміння індивідуальності: успішна командна взаємодія вимагає розуміння індивідуальних особливостей та потреб кожного спортсмена. Команді необхідно бути свідомою різниць і вміти використовувати їх на користь команди.

Усі ці фактори взаємодіють між собою і створюють атмосферу довіри, співробітництва, взаємного розуміння та підтримки в команді. Вони сприяють підвищенню продуктивності спортсменів, зменшенню конфліктів і досягненню високих результатів. Така командна динаміка важлива не тільки в спорті, але й в будь-якій роботі або проекті.

Один з найважливіших факторів успіху команди – це довіра між її членами. Члени команди повинні вірити один одному і відчувати, що можуть розраховувати одне на одного. Це створює атмосферу сприятливу для спільної роботи і досягнення мети.

Співробітництво – ще один важливий фактор командного успіху. Командні учасники повинні бути готові працювати разом, ділитися ідеями і знаннями. Кожен член команди має відчувати свою важливість і внесок у загальну справу.

Взаємне розуміння – це ключовий елемент командної динаміки. Командні учасники повинні розуміти одні особливості і потреби інших, а також сприймати різні погляди і точки зору. Це допомагає уникнути конфліктів і забезпечує позитивну робочу атмосферу.

Підтримка – останній, але не менш важливий фактор командного успіху. Командні учасники повинні підтримувати одне одного, надавати підтримку в складних ситуаціях і враховувати інтереси інших. Це допомагає зберегти мотивацію і ентузіазм у команді.

Взагалі, успіх команди залежить від взаємодії цих факторів. Для досягнення максимальних результатів необхідно прагнути до створення довіри, співробітництва, взаємного розуміння та підтримки. Без цих елементів командна робота може бути непродуктивною і конфліктною.

1.4. Психологічні аспекти підготовки до змагань

Етап підготовки до змагань є одним із найбільш стресових періодів у житті спортсмена. У цей період спортсмени відчувають високий рівень тривоги і занепокоєння, пов'язаних з необхідністю досягти високих результатів на спортивній арені.

У дослідженнях виділяють ряд основних особливостей психологічного стану спортсменів на етапі підготовки до міжнародних змагань.

Високий рівень тривожності і занепокоєння. Цей рівень може бути пов'язаний з різними факторами, такими як: високий рівень вимог до результатів; конкурентна боротьба; очікування успіху або невдачі.

Вчені стверджують, що високий рівень вимог до результатів може бути пов'язаний з різними факторами, такими як:

- 1) особисті амбіції спортсмена. Спортсмени, які мають високі особисті амбіції, можуть ставити перед собою високі вимоги до результатів; очікування тренера або батьків;

- 2) тренери і батьки можуть очікувати від спортсмена високих результатів, що також може підвищити рівень стресу у спортсмена;

3) традиції виду спорту. У деяких видах спорту існують високі традиції успіху, що може призводити до високого рівня вимог до результатів для спортсменів, які займаються цими видами спорту;

4) конкурентна боротьба. Конкурентна боротьба є ще одним важливим фактором, що впливає на рівень стресу у спортсменів на етапі підготовки до міжнародних змагань. Спортсмени, які відчувають, що вони конкурують з сильними суперниками, можуть відчувати більший стрес, ніж спортсмени, які вважають, що у них є переваги [10; 13].

Конкурентна боротьба може підвищувати рівень стресу у спортсмена за рахунок різних факторів: потрібно бути кращим за інших. Спортсмени повинні бути кращими за своїх суперників, щоб досягти успіху. Це може призводити до відчуття тривоги і занепокоєння. Наступний фактор – це ризик невдачі. Спортсмени, які потрапляють у конкурентне середовище, ризикують зазнати невдачі. Це може призводити до почуття сорому, розчарування або гніву.

Третій фактор – очікування успіху або невдачі. Очікування успіху або невдачі також можуть впливати на рівень стресу у спортсменів на етапі підготовки до міжнародних змагань. Спортсмени, які мають високі очікування щодо успіху, можуть відчувати більший стрес, ніж спортсмени, які мають більш реалістичні очікування. Очікування успіху або невдачі можуть підвищувати рівень стресу у спортсмена. Тому потрібно відповідати очікуванням. Спортсмени, які мають високі очікування, відчувають тиск, щоб відповідати цим очікуванням. Це може призводити до відчуття тривоги і занепокоєння. Спортсмени, які мають високі очікування, ризикують зазнати невдачі. Це може призводити до почуття сорому, розчарування або гніву [14].

2. Зниження самооцінки. Спортсмени можуть відчувати, що вони не готові до змагань або що їхні шанси на успіх незначні.

3. Порушення сну і апетиту. Стрес може порушувати нормальний сон і апетит спортсмена.

4. Погіршення концентрації уваги. Стрес може ускладнювати концентрацію уваги спортсмена на тренуваннях і змаганнях.

5. Підвищення агресивності. Стрес може призвести до підвищення агресивності спортсмена, як на тренуваннях, так і в повсякденному житті [7].

У літературі визначають фактори, що впливають на рівень стресу у спортсменів на етапі підготовки до міжнародних змагань. До них дослідники відносять:

1. Високий рівень вимог до результатів. Спортсмени, які відчувають високі вимоги до результатів, можуть відчувати більший стрес, ніж спортсмени, які мають більш реалістичні очікування.

2. Конкурентна боротьба. Спортсмени, які відчувають, що вони конкурують з сильними суперниками, можуть відчувати більший стрес, ніж спортсмени, які вважають, що у них є переваги.

3. Очікування успіху або невдачі. Спортсмени, які мають високі очікування щодо успіху, можуть відчувати більший стрес, ніж спортсмени, які мають більш реалістичні очікування.

4. Особистісні особливості спортсмена. Стресостійкість спортсмена є однією з особистісних особливостей, яка може впливати на його рівень стресу. Спортсмени з високою стресостійкістю краще переносять стрес і менше схильні до негативних наслідків стресу.

5. Умови підготовки до змагань. Несприятливі умови підготовки до змагань, такі як недостатнє фінансування, відсутність належного обладнання або нестабільний психологічний клімат в команді, можуть підвищувати рівень стресу у спортсменів [13].

Одним з українських вчених-психологів, який вивчав психологічні аспекти підготовки до змагань, є Віктор Зінов'єв. У своїх дослідженнях він звертав увагу на вплив психологічного стану спортсменів на їхню результативність.

Дослідник наголошував про важливість позитивного мислення та самооцінки у спорті. Він підкреслював, що спортсмени, які вірять у свої можливості та здатність до досягнення успіху, мають більшу ймовірність досягнути своїх цілей. Зінов'єв рекомендував спортсменам використовувати

позитивні афірмації та візуалізацію для підвищення їхнього психологічного стану.

Також, Віктор Зінов'єв зосереджувався на принципах мотивації в спорті. Він розглядав роль внутрішньої мотивації, такої як задоволення від самого процесу тренування та змагань, у досягненні великих результатів. Зінов'єв рекомендував спортсменам знайти внутрішню мотивацію та радість від своїх занять, щоб покращити свою ефективність [5].

Таким чином, підготовка до змагань має не тільки фізичний, але і психологічний аспект. Досягнення успіху у спорті великою мірою залежить від психологічного налаштування спортсмена, його зосередженості, мотивації, впевненості та стресостійкості. Дослідники виділяють *основні психологічні аспекти*, які потрібно враховувати при підготовці до змагань:

1. Мета і мотивація. Важливо мати чітку мету і мотивацію для досягнення успіху в змаганнях. Це може бути бажання перемогти, поліпшити свої попередні результати або довести себе. Мета повинна бути реалістичною та досяжною, а мотивація потужною і стійкою.

2. Впевненість. Спортсмен повинен мати віру в свої здібності і впевненість у своїх можливостях. Віра в себе допомагає зберегти рівновагу при змаганнях, подолати психологічний стрес та досягти кращих результатів.

3. Концентрація. Успіх на змаганнях вимагає максимальної концентрації уваги. Спортсмен повинен вміти зосередитися на потрібних завданнях, уникати відволікань та мінімізувати вплив зовнішніх факторів.

4. Самоконтроль. Важливо вміти контролювати свої емоції та стресові реакції під час змагань. Спортсмен повинен відреагувати на негативні ситуації адекватно і зосередитися на подальшому виступі.

5. Відновлення і релаксація. Поряд з інтенсивною підготовкою, важливо віддавати належну увагу відновленню організму та психологічному релаксу. Спортсмен повинен мати належний режим сну, використовувати техніки релаксації та відновлення енергії.

6. Управління стресом. Змагання часто становлять стресуючий чинник. Спортсмен повинен вміти ефективно управляти своїм стресом і реагувати на непередбачувані ситуації.

Враховуючи ці психологічні аспекти та працюючи над ними разом з тренерами та психологами, спортсмени можуть досягати нових рівнів успіху у своїй дисципліні. Психологічний аспект у спорті включає в себе такі елементи як мотивація, концентрація, управління стресом, впевненість у собі, ментальна міцність та інші.

Працюючи з тренерами і психологами, спортсмени можуть вивчити ефективні стратегії для покращення своєї ментальної стійкості. Наприклад, вони можуть вчитися визначати та здолати наскрізні фактори, такі як втрата мотивації, страх від провалу або недостатня впевненість у собі.

Тренери і психологи можуть також працювати зі спортсменами над важливими навичками, такими як концентрація і управління стресом, які мають вирішальне значення в спортивних змаганнях. Вони можуть навчити спортсменів технікам релаксації, візуалізації, позитивного мислення та іншим стратегіям, які допоможуть спортсменам покращити свою психологічну підготовку.

Крім того, психологічна підготовка може допомогти спортсменам краще розуміти себе і свої емоції, що, в свою чергу, може позитивно вплинути на їх мотивацію та загальний стан під час змагань.

Таким чином, розуміння і вдосконалення своїх психологічних аспектів може допомогти спортсменам досягти кращих результатів і стати успішнішими у своєму спортивному житті.

Висновки до першого розділу

У результаті проведеного теоретичного дослідження зроблено висновки.

У загальному розумінні, зарубіжна психологія розглядає конкурентні взаємини як складний психологічний процес, що включає мотивацію, емоції та взаємодію між людьми. У своїх дослідженнях науковці прагнуть розкрити

особливості цього процесу. Українські вчені тлумачать поняття конкурентних взаємин як різновид соціальних взаємовідносин, які характеризуються прагненням суб'єктів до досягнення певного результату, який є обмеженим у часі або просторі.

Виділено такі психологічні особливості конкурентної діяльності у спорті: мотивація (конкурентна діяльність у спорті вимагає високого рівня мотивації); самоконтроль (у конкурентній діяльності у спорті важливо мати здатність контролювати свої емоції, відвернення від заданої мети, а також управляти своїми діями і реакціями на стресові ситуації); самодисципліна (спортсмени повинні стежити за своїм фізичним і психологічним станом, дотримуватися режиму тренувань і відпочинку, а також дотримуватися правильного способу життя); психологічна стійкість; самовпевненість (у конкурентній діяльності у спорті важливо мати впевненість у своїх здібностях і можливостях); стратегічне мислення (у конкурентній діяльності у спорті необхідно мати здатність розуміти тактику та стратегії супротивника, а також розробляти власні стратегії для досягнення перемоги); концентрація (спортсмени повинні мати високий рівень концентрації, щоб зосередитися на виконанні завдання і досягненні результатів).

Досліджено особливості конкурентних взаємин спортсменів у команді: здорова конкуренція, взаємопідтримка, уважність до потреб команди, уміння працювати в команді, прагнення до особистого зростання, емоційний інтелект, репутація.

Визначено основні психологічні аспекти, які потрібно враховувати при підготовці до змагань: мета і мотивація для досягнення успіху в змаганнях; впевненість спортсмена в своїх здібностях і можливостях; концентрація на потрібних завданнях, уникнення відволікань та мінімізація впливу зовнішніх факторів; самоконтроль (вміти контролювати свої емоції та стресові реакції під час змагань); відновлення і релаксація (поряд з інтенсивною підготовкою, важливо віддавати належну увагу відновленню організму та психологічному релаксу); управління стресом.

Виявлено психологічні фактори, які грають важливу роль у формуванні командної взаємодії спортсменів: взаємна довіра між спортсменами; ефективне і відкрите спілкування між спортсменами; лідерство (у командному спорті лідерство грає важливу роль у стимулюванні команди та скоординованому виконанні завдань); залучення всіх членів команди в прийнятті рішень та формування стратегії; мотивація (добра командна взаємодія сприяє підтримці внутрішньої мотивації спортсменів); розуміння індивідуальності (успішна командна взаємодія вимагає розуміння індивідуальних особливостей та потреб кожного спортсмена).

РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ КОНКУРЕНТНИХ ВЗАЄМИН СПОРТСМЕНІВ У КОМАНДІ

2.1. Організація і методика дослідження

У ході нашого теоретичного дослідження ми з'ясували особливості конкурентних взаємин спортсменів у команді: здорова конкуренція, взаємопідтримка, уважність до потреб команди, вміння працювати в команді, прагнення до особистого зростання, емоційний інтелект, репутація. Також визначили основні психологічні аспекти, які потрібно враховувати при підготовці до змагань та психологічні фактори, що впливають на конкурентні взаємини у команді.

Тому з метою емпіричної перевірки поставлених у магістерському дослідженні завдань нами було розроблено програму психодіагностичного дослідження. Його реалізація передбачала вирішення наступних завдань.

1. Здійснити підбір психодіагностичних методик.
2. Визначити вибірку досліджуваних.
3. Провести емпіричне дослідження та здійснити аналіз його результатів.

Процедура емпіричного дослідження проходила у три етапи: підготовчий, діагностичний та аналітичний. На підготовчому етапі здійснено підбір психодіагностичного інструментарію та визначено експериментальну базу дослідження. Діагностичний етап передбачав збір психодіагностичного матеріалу і його статистичну обробку. На третьому етапі – аналітичному – проаналізовано отримані результати.

Дослідження проводилося зі спортсменами Національної збірної команди України гирьового спорту у 2023 році на етапі їх підготовки до міжнародних змагань. У дослідженні взяли участь 45 осіб.

До пакету діагностичних методик увійшли:

1. Тест атрибуційної орієнтації у командних видах спорту (IOAS).
2. Опитувальник Томаса-Кілманна: типи поведінки у конфлікті.

3. Опитувальник уміння працювати в команді (Teamwork Skills Questionnaire, TSQ) Дж. Д. Міллера і К. Томаса.
4. Методика «Динаміка конкурентних відносин у групі» М.І. Леонова.

Із метою діагностики особливостей конкурентних взаємин спортсменів у команді ми скористалися *Тестом атрибуційної орієнтації у командних видах спорту (IOAS)* – це інструмент для оцінки того, як спортсмени пояснюють успіхи та невдачі своїх команд. Тест розроблений американськими психологами М.Ф. Снайдером та М.Ф. Ітоном у 1986 році. Нагадаємо, що атрибуція (від лат. *attributio* – припис, властивість) – приписування соціальним об'єктам (людині, групі, спільноті) причин і мотивів поведінки, особистісних якостей і характеристик на основі аналізу їхніх дій та вчинків.

Тест складається з 20 питань, які відповідають на такі аспекти атрибуційної орієнтації:

1. Спрямованість атрибуцій. На що спортсмени спрямовують свої атрибуції: на себе, на інших членів команди, на зовнішні фактори.
2. Стиль атрибуцій. Який стиль атрибуцій переважає: внутрішній, зовнішній.
3. Стабільність атрибуцій. Який рівень стабільності приписують спортсмени своїм атрибуціям: постійний, тимчасовий.

Тест проводиться у формі самооцінки. Учасники тесту відповідають на запитання за шкалою від 1 до 5, де 1 – це відповідь «взагалі не так», а 5 – відповідь «взагалі так».

За результатами тесту можна визначити, який тип атрибуційної орієнтації переважає у спортсмена. Типи атрибуційної орієнтації у командних видах спорту за М.Ф. Снайдером та М.Ф. Ітоном:

1. Інтраособистісно-стабільна атрибуційна орієнтація. Спортсмени приписують успіхи та невдачі своїм особистим здібностям і характеристикам, які вважають постійними.

2. Інтраособистісно-тимчасова атрибуційна орієнтація. Спортсмени приписують успіхи та невдачі своїм особистим здібностям і характеристикам, які вважають тимчасовими.

3. Інтерособистісно-стабільна атрибуційна орієнтація. Спортсмени приписують успіхи та невдачі здібностям і характеристикам інших членів команди, які вважають постійними.

4. Інтерособистісно-тимчасова атрибуційна орієнтація. Спортсмени приписують успіхи та невдачі здібностям і характеристикам інших членів команди, які вважають тимчасовими.

5. Зовнішньо-стабільна атрибуційна орієнтація. Спортсмени приписують успіхи та невдачі зовнішнім факторам, які вважають постійними.

6. Зовнішньо-тимчасова атрибуційна орієнтація. Спортсмени приписують успіхи та невдачі зовнішнім факторам, які вважають тимчасовими.

Тест IOAS є ефективним інструментом для оцінки атрибуційної орієнтації спортсменів. Він простий у використанні і дозволяє отримати чітку картину того, як спортсмени пояснюють успіхи та невдачі своїх команд.

Приклади питань тесту IOAS:

1. Коли наша команда програє, я думаю, що це тому, що:

Ми просто не такі хороші, як інші команди (зовнішньо-стабільна атрибуція).

Ми не тренувалися досить добре (внутрішньо-тимчасова атрибуція).

Ми не були досить зосереджені (внутрішньо-тимчасова атрибуція).

2. Коли наша команда виграє, я думаю, що це тому, що:

Ми просто щасливі (зовнішньо-тимчасова атрибуція).

Ми дуже добре тренувалися (внутрішньо-стабільна атрибуція).

Ми добре зіграли (внутрішньо-тимчасова атрибуція).

Тест IOAS може використовуватися для: а) оцінки атрибуційної орієнтації спортсменів; б) аналізу причин успіхів та невдач командних видів спорту; в) розробки заходів для підвищення ефективності командних видів спорту.

Тобто, тест атрибуційної орієнтації у командних спортах (IOAS) – це психологічний інструмент, який використовується для вивчення і з'ясування підходу спортсменів до успіху або невдач.

Загальний зміст тесту IOAS полягає в оцінці трьох основних атрибуційних орієнтацій:

1. Внутрішня атрибуція – це переконання спортсмена, що успіх чи невдача у спортивній діяльності зумовлені внутрішніми факторами, такими як уміння, наполегливість, мотивація і т.д. Це означає, що спортсмен вірить, що від нього залежить досягнення успіху або уникнення невдачі.

2. Зовнішня атрибуція – спортсмен вважає, що успіх чи невдача залежить від зовнішніх факторів, таких як випадок, умови гри, рівень супротивника і т.д. Отже, спортсмен вірить, що його результати залежать від зовнішніх обставин, а не від його особистих зусиль.

3. Стабільна зовнішня атрибуція – спортсмен вірить, що незалежно від його особистих зусиль і зовнішніх факторів, успіх чи невдача у спорті мають стабільну природу і є передбачуваними.

Тест IOAS дозволяє визначити, яку атрибуційну орієнтацію кожен спортсмен має. Це допомагає тренерам і психологам спорту розуміти, як спортсмен сприймає свої успіхи і невдачі, і впливає на його мотивацію та підготовку до змагань.

Наступним завданням емпіричного експерименту було дослідити особливості конкурентних взаємин спортсменів у команді таких як здорова конкуренція, взаємопідтримка, уважність до потреб команди, уміння працювати в команді. Для цього ми використали *психологічний Опитувальник Томаса-Кілманна*. Авторами психологічного Опитувальника Томаса-Кілманна є Кеннет Томас і Ральф Кілманн. Опитувальник Томаса-Кілманна вимірює стиль поведінки людини в конфліктних ситуаціях.

Опитувальник Томаса-Кілманна можна використовувати для спортсменів для дослідження здорової конкуренції, взаємопідтримки, уважності до потреб

команди. Опитувальник Томаса-Кілманна вимірює стиль поведінки людини в конфліктних ситуаціях. Він складається з 30 тверджень.

Опитувальник Томаса-Кілманна визначає п'ять основних стилів поведінки в конфліктних ситуаціях:

1. Конкурентний стиль: людина прагне домогтися своїх цілей, навіть якщо це означає завдати шкоди іншій стороні.
2. Пристосувальний стиль: людина прагне уникнути конфлікту, навіть якщо це означає втрату своїх цілей.
3. Компромісний стиль: людина прагне домогтися часткового задоволення своїх цілей і цілей іншої сторони.
4. Уникнення стилю: людина прагне уникнути конфлікту, навіть якщо це означає втрату своїх цілей і цілей іншої сторони.
5. Співробітницький стиль: людина прагне домогтися задоволення цілей обох сторін [5].

Стиль поведінки в конфліктних ситуаціях може впливати на здорову конкуренцію, взаємопідтримку та увагу до потреб команди. Наприклад, конкурентний стиль може бути ефективним для досягнення індивідуальних цілей, але він може призвести до конфліктів у команді. Пристосувальний стиль може допомогти уникнути конфліктів, але він може призвести до того, що людина не зможе досягти своїх цілей. Компромісний стиль може бути ефективним для досягнення часткового задоволення цілей обох сторін. Уникнення стилю може призвести до того, що людина не зможе досягти своїх цілей і цілей іншої сторони. Співробітницький стиль може бути найбільш ефективним для здорової конкуренції, взаємопідтримки та уваги до потреб команди, оскільки він дозволяє досягти задоволення цілей обох сторін.

Опитувальник Томаса-Кілманна бути використаний для дослідження стилів поведінки спортсменів у конфліктних ситуаціях. Це може допомогти тренерам і психологам зрозуміти, як спортсмени реагують на конфлікти, і розробити програми для розвитку здорових стилів поведінки в конфліктних ситуаціях.

Тренери також можуть використовувати даний опитувальник Томаса-Кілманна для дослідження здорової конкуренції: для оцінки рівня конкурентного стилю у своїх спортсменів. Вони можуть використовувати результати опитувальника для розробки програм для розвитку здорової конкуренції, таких як навчання спортсменам, як перемагати з повагою до інших.

Можна використовувати опитувальник для дослідження взаємопідтримки: тренери можуть використовувати опитувальник для оцінки рівня співпраці у своїх спортсменів. Вони можуть використовувати результати опитувальника для розробки програм для розвитку взаємопідтримки, таких як навчання спортсменам, як допомагати один одному досягати успіху.

Буде корисним цей опитувальник і для дослідження уваги до потреб команди: тренери можуть використовувати опитувальник для оцінки рівня уникнення у своїх спортсменів. Вони можуть використовувати результати опитувальника для розробки програм для розвитку уваги до потреб команди, таких як навчання спортсменам, як працювати разом для досягнення спільних цілей.

На наступному етапі емпіричного експерименту з метою дослідження конкурентних взаємин спортсменів у команді на етапі підготовки до змагань ми використали *Опитувальник уміння працювати в команді (Teamwork Skills Questionnaire, TSQ)*, який був розроблений Дж. Д. Міллером і К. Томасом в 1992 році [9]. Він складається з 36 тверджень, на які учасник тесту відповідає за шкалою від 1 до 7, де 1 означає «дуже не згоден» і 7 означає «дуже згоден». Тест вимірює такі аспекти уміння працювати в команді, як:

1. Комунікація: здатність ефективно спілкуватися з іншими членами команди.
2. Співпраця: здатність працювати з іншими членами команди для досягнення спільних цілей.
3. Рішення конфліктів: здатність ефективно вирішувати конфлікти в команді.
4. Прийняття рішень: здатність приймати ефективні рішення в команді.

5. Зворотний зв'язок: здатність ефективно давати і отримувати зворотний зв'язок від інших членів команди.

Опитувальник уміння працювати в команді широко використовується в різних сферах, включаючи бізнес, освіту та спорт. Він є цінним інструментом для розуміння того, як люди працюють в команді, і для розвитку навичок роботи в команді.

Інтерпретація результатів за Опитувальником уміння працювати в команді (Teamwork Skills Questionnaire, TSQ) Міллера і Томаса здійснюється шляхом порівняння отриманих оцінок за кожною шкалою з нормативними значеннями. Нормативні значення ґрунтуються на результатах дослідження, проведеного з участю великої групи людей.

Оцінки за шкалою «Комунікація» свідчать про здатність людини ефективно спілкуватися з іншими членами команди. Високі оцінки за цією шкалою свідчать про те, що людина може ефективно розуміти, що хочуть сказати інші, чітко висловлювати свої думки та почуття, а також ефективно працювати з іншими членами команди, щоб досягти спільних цілей.

Оцінки за шкалою «Співпраця» свідчать про здатність людини працювати з іншими членами команди для досягнення спільних цілей. Високі оцінки за цією шкалою свідчать про те, що людина може працювати з іншими членами команди, навіть якщо у них різні погляди, поступатися своїми інтересами на благо команди, допомагати іншим членам команди досягати успіху та цінувати внески інших членів команди.

Оцінки за шкалою «Рішення конфліктів» свідчать про здатність людини ефективно вирішувати конфлікти в команді. Високі оцінки за цією шкалою свідчать про те, що людина може ефективно знаходити спільні рішення, які задовольняють всіх членів команди, а також ефективно справлятися з негативними емоціями, що виникають у конфліктних ситуаціях [91].

Оцінки за шкалою «Прийняття рішень» свідчать про здатність людини ефективно брати участь у процесі прийняття рішень у команді. Високі оцінки за цією шкалою свідчать про те, що людина може ефективно генерувати ідеї для

вирішення проблем, аргументувати свою позицію в процесі прийняття рішень та ефективно приймати рішення в складних ситуаціях.

Оцінки за шкалою «Зворотний зв'язок» свідчать про здатність людини давати та отримувати зворотний зв'язок від інших членів команди. Високі оцінки за цією шкалою свідчать про те, що людина може давати конструктивний зворотний зв'язок іншим членам команди, ефективно отримувати зворотний зв'язок від інших членів команди, використовувати зворотний зв'язок для розвитку своїх навичок роботи в команді та допомагати іншим членам команди отримувати зворотний зв'язок.

Із метою вивчення особливостей конкурентних відносин у спортивних командах на етапі емпіричного дослідження ми також провели *методику «Динаміка конкурентних відносин у групі» М.І. Леонова*, описану в монографія «Психологія командної роботи» (2004). У цій монографії методика описана в розділі «Конкурентні відносини в команді» [5].

Опитувальник цієї методики для членів групи містить 40 тверджень, які вимірюють такі аспекти конкурентних відносин у групі, як інтенсивність, здоров'я, форми та фактори, що впливають на розвиток конкурентних відносин.

Наведемо приклади питань опитувальника Леонова М.І. для членів групи, які вимірюють такі аспекти конкурентних відносин у групі, як інтенсивність, здоров'я, форми та фактори, що впливають на розвиток конкурентних відносин:

Інтенсивність конкурентних відносин

У нашій групі члени активно конкурують один з одним.

Конкуренція в нашій групі дуже висока.

У нашій групі члени постійно змагаються один з одним.

Здоров'я конкурентних відносин

У нашій групі члени ставляться один до одного з повагою, навіть якщо конкурують.

Конкуренція в нашій групі допомагає нам досягати спільних цілей.

У нашій групі члени підтримують один одного навіть у конкурентній боротьбі.

Форми конкурентних відносин

У нашій групі члени конкурують один з одним за ресурси.

У нашій групі члени конкурують один з одним за статус і авторитет.

У нашій групі члени конкурують один з одним за досягнення найкращих результатів.

Фактори, що впливають на розвиток конкурентних відносин

Стиль керівництва тренера або менеджера сприяє здоровій конкуренції в групі.

Структура групи сприяє розвитку здорових конкурентних відносин.

Завдання, які виконує група, вимагають від членів конкурувати один з одним.

2.2. Аналіз результатів емпіричного дослідження

На першому етапі емпіричного дослідження із метою діагностики особливостей конкурентних взаємин спортсменів у команді ми скористалися *Тестом атрибуційної орієнтації у командних видах спорту (IOAS)* – це інструмент для оцінки того, як спортсмени пояснюють успіхи та невдачі своїх команд [9].

У дослідженні, проведеному в 2023 році, було опитано 45 спортсменів, які займалися гирьовим командним видом спорту. Учасники дослідження відповідали на запитання тесту IOAS.

Результати дослідження показали, що у більшості спортсменів переважає внутрішньо-тимчасова атрибуційна орієнтація. Це означає, що спортсмени, як правило, приписують успіхи та невдачі своїм особистим здібностям і характеристикам, які вважають тимчасовими (див. рис.2.1).

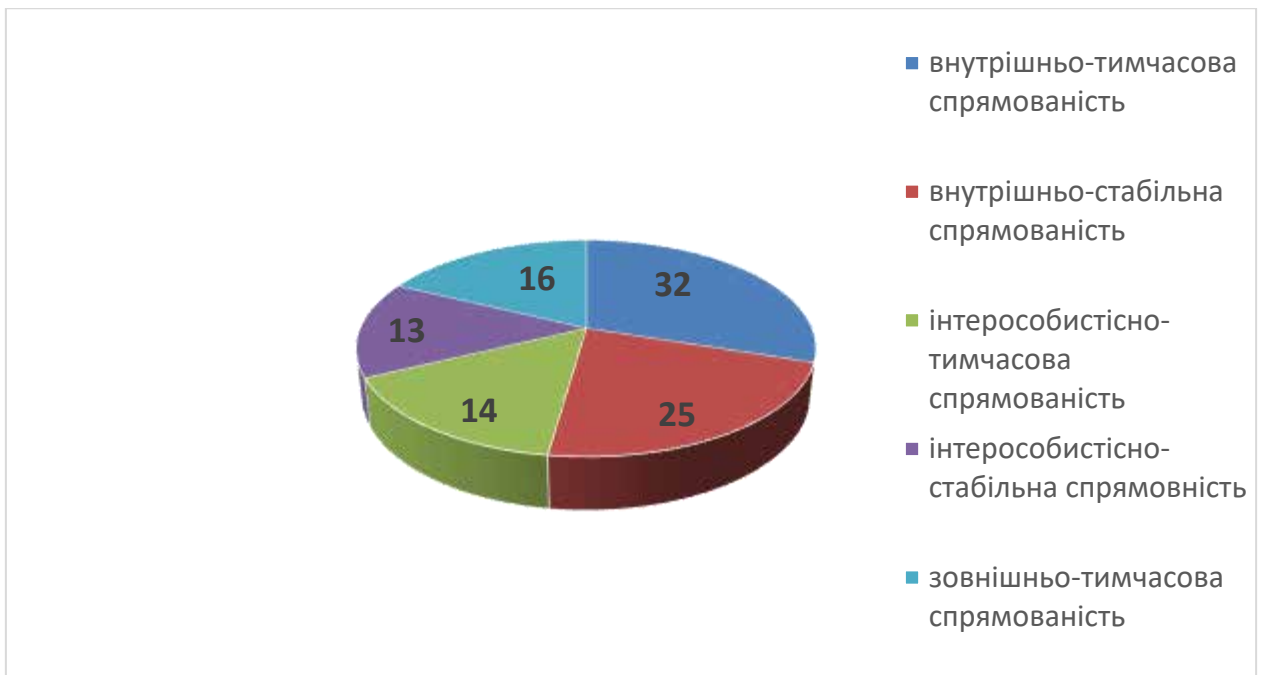


Рис. 2.1. Атрибуційна орієнтація спортсменів

Так, 32% спортсменів мали найвищі бали за внутрішньо-тимчасовою спрямованістю, 25% – за внутрішньо-стабільною, 14% – за інтересобистісно-тимчасовою, 13% – за інтересобистісно-стабільною і 16% – за зовнішньо-тимчасовою.

Такий розподіл атрибуційної орієнтації може бути пов'язаний з тим, що командні види спорту вимагають від спортсменів постійної удосконалення своїх навичок і адаптації до змін. Тому спортсмени, які мають внутрішньо-тимчасову атрибуційну орієнтацію, більш схильні вірити, що вони можуть впливати на результат команди, змінюючи свої власні здібності.

Однак, слід зазначити, що в дослідженні брали участь спортсмени з різних рівнів майстерності. Можливо, що у спортсменів вищого рівня майстерності переважає інша атрибуційна орієнтація.

Крім того, в дослідженні не враховувалися інші фактори, які можуть впливати на атрибуційну орієнтацію спортсменів, такі як їх особистісні риси, досвід у командних видах спорту та культура команди.

Незважаючи на ці обмеження, дослідження дає загальне уявлення про атрибуційну орієнтацію спортсменів, які займаються командними видами спорту.

Наступним завданням емпіричного експерименту було дослідити *особливості конкурентних взаємин спортсменів у команді таких як здорова конкуренція, взаємодтримка, уважність до потреб команди, уміння працювати в команді*. Для цього ми використали *психологічний Тест Томаса [5]*. Психологічний тест Томаса був створений Джорджем Келлі та Інґрідом Томасом.

Результати дослідження показали, що у спортсменів переважає конкурентний стиль поведінки в конфліктних ситуаціях (середній бал - 5,1). При цьому, рівень співпрацюючого стилю склав 3,1 (середній бал). Рівні пристосувального – 3,7, уникнення – 3,2 та компромісного – 3,1 (середні бали). Тобто у досліджуваної команди спортсменів переважає конкурентний стиль поведінки в конфліктних ситуаціях. Результати подані на рис.2.2.



Рис. 2.2. Стилі поведінки в конфліктних ситуаціях спортсменів (у балах)

Дослідники стверджують, що існує позитивний зв'язок між конкурентним стилем поведінки і такими особливостями конкурентних взаємин, як здорова

конкуренція та уважність до потреб команди. Це означає, що спортсмени, які мають конкурентний стиль поведінки, більш схильні до того, щоб розглядати конкуренцію як здоровий стимул для розвитку і досягнення успіху, а також враховувати інтереси команди.

Також був виявлений позитивний зв'язок між співпрацюючим стилем поведінки і такими особливостями конкурентних взаємин, як взаємопідтримка та вміння працювати в команді. Це означає, що спортсмени, які мають співпрацюючий стиль поведінки, більш схильні до того, щоб допомагати один одному в досягненні спільних цілей і працювати разом ефективно.

Отримані результати дослідження свідчать про те, що конкурентні взаємини у команді є складним феноменом, який залежить від багатьох факторів, включаючи стиль поведінки спортсменів у конфліктних ситуаціях. Конкурентний стиль поведінки може бути корисним для досягнення індивідуальних цілей, але він також може призвести до конфліктів у команді. Співпрацюючий стиль поведінки є більш ефективним для здорової конкуренції, взаємопідтримки та уваги до потреб команди.

Результати дослідження також мають практичне значення для тренерів і психологів, які працюють зі спортсменами. Тренери можуть використовувати результати дослідження для розробки програм для розвитку здорових стилів поведінки в конфліктних ситуаціях у своїх спортсменів. Психологи можуть використовувати результати дослідження для консультування спортсменів, які мають проблеми з конкурентними відносинами в команді.

На наступному етапі емпіричного експерименту з метою дослідження конкурентних взаємин спортсменів у команді на етапі підготовки до змагань ми використали Опитувальник уміння працювати в команді (Teamwork Skills Questionnaire, TSQ), який був розроблений Дж. Д. Міллером і К. Томасом в 1992 році [9]. Результати відображені на рис.2.3.



Рис. 2.3. Рівень навичок роботи в команді спортсменів (у %)

Результати дослідження показали, що 30 спортсменів (66,7%) проявляють високі навички роботи в команді, тоді як 10 спортсменів (22,2%) мають середні результати за «Опитувальником уміння працювати в команді». Лише 5 спортсменів (11,1%) показали низькі навички в цій сфері.

Ці дані свідчать про те, що більшість спортсменів у команді володіють високим рівнем навичок роботи в команді, що може сприяти покращенню результатів у майбутніх змаганнях. Непростим завданням буде підвищити рівень умінь роботи в команді для тих спортсменів, які показали середні або низькі результати. Однак, це можливо за допомогою тренувань і спеціальних програм для розвитку навичок роботи в команді.

Із метою вивчення особливостей конкурентних відносин у спортивних командах на етапі емпіричного дослідження ми також провели методику «Динаміка конкурентних відносин у групі» М.І. Леонова, описану в монографії «Психологія командної роботи» (2004) [5].

Опитувальник містить 40 тверджень, на які учасники відповідають за шкалою від 1 до 5, де 1 означає «дуже не згоден» і 5 означає «дуже згоден». Результати відображені на рис. 2.4.



Рис. 2.4. Динаміка конкурентних відносин спортсменів в команді

Аналіз результатів дослідження показав, що у спортивній команді переважає здорова конкуренція. Середній бал за шкалою здоров'я конкурентних відносин становив 4,3. Це означає, що спортсмени в основному ставляться один до одного з повагою, навіть якщо конкурують, і що конкуренція в групі допомагає їм досягати спільних цілей.

Інтенсивність конкурентних відносин у спортивній команді також є досить високою. Середній бал за шкалою інтенсивності конкурентних відносин становив 4,7. Це означає, що спортсмени активно конкурують один з одним. Така висока інтенсивність призводить до конфліктів або зниження ефективності роботи команди.

Форми конкурентних відносин у спортивних командах також є досить різноманітними. Спортсмени конкурують один з одним за ресурси, статус і авторитет, а також за досягнення найкращих результатів.

Отримані результати дослідження свідчать про те, що здорова конкуренція є важливою складовою успішної роботи спортивних команд. Конкуренція допомагає спортсменам розвивати свої навички і досягати високих результатів.

Однак важливо, щоб конкуренція була здоровою, тобто щоб вона не призвела до конфліктів або зниження ефективності роботи команди.

Результати дослідження також свідчать про те, що інтенсивність конкурентних відносин у спортивних командах є досить високою. Це означає, що спортсмени активно конкурують один з одним, що може бути корисно для досягнення високих результатів. Однак важливо, щоб інтенсивність конкурентних відносин не була занадто високою, щоб це не призвело до конфліктів або зниження ефективності роботи команди.

Висновки до другого розділу

У другому розділі магістерської роботи зrealізовано емпіричне дослідження.

На першому етапі емпіричного дослідження із метою діагностики особливостей конкурентних взаємин спортсменів у команді було здійснено оцінку того, як спортсмени пояснюють успіхи та невдачі своїх команді. Результати дослідження показали, що у більшості спортсменів переважає внутрішньо-тимчасова атрибуційна орієнтація. Це означає, що спортсмени, як правило, приписують успіхи та невдачі своїм особистим здібностям і характеристикам, які вважають тимчасовими. 32% спортсменів мали найвищі бали за внутрішньо-тимчасовою спрямованістю, 25% – за внутрішньо-стабільною, 14% – за інтересобистісно-тимчасовою, 13% – за інтересобистісно-стабільною і 16% – за зовнішньо-тимчасовою.

Такий розподіл атрибуційної орієнтації може бути пов'язаний з тим, що командні види спорту вимагають від спортсменів постійної удосконалення своїх навичок і адаптації до змін. Тому спортсмени, які мають внутрішньо-тимчасову атрибуційну орієнтацію, більш схильні вірити, що вони можуть впливати на результат команди, змінюючи свої власні здібності.

На наступному етапі констатувального експерименту було досліджено особливості конкурентних взаємин спортсменів у команді таких як здорова конкуренція, взаємопідтримка, уважність до потреб команди, уміння працювати

в команді. Результати дослідження показали, що у спортсменів переважає конкурентний стиль поведінки в конфліктних ситуаціях (середній бал – 5,1). При цьому, рівень співпрацюючого стилю склав 3,1 (середній бал). Рівні пристосувального – 3,7, уникнення – 3,2 та компромісного – 3,1 (середні бали). Тобто у досліджуваної команди спортсменів переважає конкурентний стиль поведінки в конфліктних ситуаціях.

Отримані результати дослідження свідчать про те, що конкурентні взаємини у команді є складним феноменом, який залежить від багатьох факторів, включаючи стиль поведінки спортсменів у конфліктних ситуаціях. Конкурентний стиль поведінки може бути корисним для досягнення індивідуальних цілей, але він також може призвести до конфліктів у команді. Співпрацюючий стиль поведінки є більш ефективним для здорової конкуренції, взаємопідтримки та уваги до потреб команди.

Проведено дослідження уміння спортсменів працювати в команді. Результати дослідження показали, що 30 спортсменів (66,7%) проявляють високі навички роботи в команді, тоді як 10 спортсменів (22,2%) мають середні результати. Лише 5 спортсменів (11,1%) показали низькі навички в цій сфері.

Ці дані свідчать про те, що більшість спортсменів у команді володіють високим рівнем навичок роботи в команді, що може сприяти покращенню результатів у майбутніх змаганнях. Непростим завданням є підвищення рівня умінь роботи в команді для тих спортсменів, які показали середні або низькі результати. Однак, це можливо за допомогою тренувань і спеціальних програм для розвитку навичок роботи в команді.

Вивчено особливості конкурентних відносин у спортивній команді. Аналіз результатів дослідження показав, що у спортивній команді переважає здорова конкуренція. Середній бал за шкалою здоров'я конкурентних відносин становив 4,3. Це означає, що спортсмени в основному ставляться один до одного з повагою, навіть якщо конкурують, і що конкуренція в групі допомагає їм досягати спільних цілей.

Інтенсивність конкурентних відносин у спортивній команді також є досить високою. Середній бал за шкалою інтенсивності конкурентних відносин становив 4,7. Це означає, що спортсмени активно конкурують один з одним. Така висока інтенсивність призводить до конфліктів або зниження ефективності роботи команди.

Отримані результати дослідження свідчать про те, що здорова конкуренція є важливою складовою успішної роботи спортивних команд. Конкуренція допомагає спортсменам розвивати свої навички і досягати високих результатів. Однак важливо, щоб конкуренція була здоровою, тобто щоб вона не призвела до конфліктів або зниження ефективності роботи команди.

Результати дослідження також свідчать про те, що інтенсивність конкурентних відносин у спортивних командах є досить високою. Це означає, що спортсмени активно конкурують один з одним, що може бути корисно для досягнення високих результатів. Однак важливо, щоб інтенсивність конкурентних відносин не була занадто високою, щоб це не призвело до конфліктів або зниження ефективності роботи команди.

РОЗДІЛ 3. ПОКРАЩЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ВЗАЄМИН СПОРТСМЕНІВ У КОМАНДІ НА ЕТАПІ ПІДГОТОВКИ ДО ЗМАГАНЬ

3.1. Програма психологічного тренінгу «Конкурентні взаємини спортсменів у команді»

Проаналізувавши результати більш, ніж 20 опублікованих досліджень ефективності різноманітних психологічних втручань у різних видах спорту Грінспен і Фельтц (Greenspan, Feltz, 1989) дійшли висновку, що психологічні втручання сприяють підвищенню рівня змагальної діяльності у юних і дорослих спортсменів. Віллі (Vealey, 1994) встановив, що в 9 з 12 досліджень, котрі передбачають психологічне втручання, зафіксовано помітне поліпшення спортивних результатів, до того ж більшість втручань мало когнітивний або когнітивно-поведінковий характер [5; 7].

Найдоцільніше, щоб психологічне втручання здійснював і контролював кваліфікований фахівець зі спортивної психології. Проте це можливо здебільшого тільки на вищому рівні. Здебільшого фахівець зі спортивної психології допомагає розробляти програму, а потім або періодично перевіряє її реалізацію, або навчає тренерський персонал, як її здійснювати. Треба зауважити, що саме тренерам, які, на відміну від спортивних психологів, зустрічаються зі спортсменами практично щодня, належить здійснювати психологічні втручання протягом усього сезону.

Здійснивши аналіз ряду наукових праць, ми прийшли до висновку, однією із ефективних форм роботи для покращення конкурентних взаємин спортсменів у команді на етапі підготовки до змагань є психологічний тренінг.

Тренінг розроблено безвідносно до вікових особливостей спортсменів, його зреалізовано у групах по 15 осіб. Всього до тренінгу було залучено 45 осіб. Програма містила 10 занять, тривалістю по 2 години кожне. У кожній групі проводилося по 2 тренінгові заняття на тиждень.

Теоретичне та емпіричне дослідження підтвердило, що основними особливостями конкурентних взаємин спортсменів у команді є: здорова

конкуренція, взаємопідтримка, уважність до потреб команди, уміння працювати в команді, прагнення до особистого зростання, емоційний інтелект, репутація. Також в тренінгу значна увага приділялася збалансованості конкурентності та співпраці у команді спортсменів.

Пошук і розробка активних методів навчання характерні для всієї сучасної психології і суміжних з нею дисциплін. Одним з таких методів є груповий тренінг. У процесі групової взаємодії відбувається прийняття цінностей і потреб інших людей. Спостерігаючи взаємодію, яка відбувається в групі, учасники можуть ідентифікувати себе з іншими членами групи і використовувати зворотний зв'язок, оцінюючи власні почуття і поведінку. Група може також полегшувати процес інтроспекції та самодослідження.

Соціально-психологічний тренінг визначається як активне навчання шляхом набуття життєвого досвіду, що моделюється у груповій взаємодії людей [2; 7]. Феномен тренінгу, зокрема, соціально-психологічного, на думку І.Вачкова, полягає насамперед у тому, що безпосередні учасники одержують таку підготовку, яка відповідає вимогам сучасного життя. Натепер соціально-психологічний тренінг визначається як активне навчання шляхом набуття життєвого досвіду, що моделюється у груповій взаємодії людей.

Як зазначає О.Корніяка, термін «тренінг» має вживатися не для позначення методів навчання, а для позначення методів розвитку здібностей до навчання або оволодіння будь-яким складним видом діяльності, зокрема спілкуванням термін «тренінг» має вживатися не для позначення методів навчання, а для позначення методів розвитку здібностей до навчання або оволодіння будь-яким складним видом діяльності, зокрема спілкуванням [8].

Програма психологічного тренінгу «Конкурентні взаємини спортсменів у команді».

Мета тренінгу: розвиток у спортсменів навичок здорової конкуренції, взаємопідтримки та уваги до потреб команди; формування у спортсменів прагнення до особистого зростання та розвитку емоційного інтелекту.

Тривалість: 10 занять по 2 години.

Методи: міні-лекції, практичні вправи, дискусії, тренінгові ігри.

Зміст тренінгу:

Заняття 1. Вступ. Що таке конкуренція?

Теорія конкурентних відносин. Види конкурентних відносин. Здорова конкуренція та її значення для спортсмена.

Заняття 2. Взаємопідтримка в команді

Важливість взаємопідтримки в команді. Форми взаємопідтримки. Практичні вправи на розвиток навичок взаємопідтримки.

Заняття 3. Увага до потреб команди

Чому важливо звертати увагу на потреби команди. Які є потреби команди.

Практичні вправи на розвиток навичок уваги до потреб команди.

Заняття 4. Уміння працювати в команді

Що таке командна робота. Цілі командної роботи. Важливість навичок командної роботи для спортсмена. Практичні вправи на розвиток навичок командної роботи.

Заняття 5. Прагнення до особистого зростання

Чому важливо прагнути до особистого зростання. Як розвивати прагнення до особистого зростання. Практичні вправи на розвиток прагнення до особистого зростання.

Заняття 6. Емоційний інтелект

Що таке емоційний інтелект. Важливість емоційного інтелекту для спортсмена. Практичні вправи на розвиток емоційного інтелекту.

Заняття 7. Практика здорової конкуренції

Практичні вправи на розвиток навичок здорової конкуренції.

Заняття 8. Розв'язання конфліктів у команді

Що таке конфлікт. Види конфліктів. Як вирішувати конфлікти в команді.

Практичні вправи на розвиток навичок вирішення конфліктів.

Заняття 9. Співпраця і конкуренція в команді

Міні-лекція «Співпраця і конкуренція». Виконання практичних вправ. Рефлексія. Зворотній зв'язок.

Заняття 10. Рефлексія. Підсумок

Обговорення результатів тренінгу. Формулювання цілей на майбутнє. Підведення підсумків тренінгу. Нагородження учасників.

Наведемо приклад Заняття 9. *Співпраця і конкуренція в команді.*

Мета тренінгового заняття: розвиток у спортсменів-гіршовиків навичок співпраці та конкуренції в команді. Формування у спортсменів-гіршовиків розуміння важливості співпраці та конкуренції для досягнення успіху в спорті.

Учасники тренінгового заняття: спортсмени-гіршовики різного віку та рівня підготовки.

Тривалість тренінгового заняття: 2 години.

Формат тренінгового заняття: групове заняття.

Зміст тренінгового заняття:

Вступ (15 хвилин). Привітання учасників. Ознайомлення з метою тренінгового заняття. Обговорення важливості співпраці та конкуренції для досягнення успіху в спорті.

Теоретична частина (30 хвилин).

Теорія співпраці та конкуренції. Види співпраці та конкуренції. Здорова конкуренція та її значення для спортсмена.

Практична частина (60 хвилин)

Вправа «Зворотний зв'язок». Учасники виконують вправу з гирі, один із учасників виконує вправу, а інші учасники спостерігають і дають йому зворотний зв'язок.

Вправа «Спільна робота». Учасники об'єднуються в пари і виконують спільну вправу з гирі.

Вправа «Конкурентна боротьба». Учасники змагаються один з одним у виконанні вправи з гирі.

Заклучна частина (15 хвилин)

Обговорення результатів тренінгового заняття. Рефлексія.

Вправа «Зворотний зв'язок». Ця вправа спрямована на розвиток навичок взаємопідтримки та зворотного зв'язку в команді.

Учасники виконують вправу з гирі, один з учасників виконує вправу, а інші учасники спостерігають і дають йому зворотний зв'язок. Зворотний зв'язок може бути як позитивним, так і негативним, але він повинен бути конструктивним і спрямованим на допомогу учаснику вдосконалити свою техніку.

Вправа «Спільна робота». Ця вправа спрямована на розвиток навичок командної роботи в команді.

Учасники об'єднуються в пари і виконують спільну вправу з гирі. Вправа може бути будь-якою, наприклад, підняття гирі на дві руки, підняття гирі на витягнутих руках, підняття гирі з переверотом.

Вправа «Конкурентна боротьба». Ця вправа спрямована на розвиток навичок конкуренції в команді.

Учасники змагаються один з одним у виконанні вправи з гирі. Вправа може бути будь-якою, наприклад, підняття гирі в один повтор, підняття гирі в багато повторів, підняття гирі на час.

Рекомендації для тренера. Під час проведення тренінгового заняття тренеру необхідно створювати атмосферу довіри та підтримки в команді.

Тренеру необхідно бути готовим до того, що під час тренінгового заняття можуть виникнути конфлікти. У разі виникнення конфлікту тренеру необхідно допомогти учасникам вирішити конфлікт конструктивним чином.

Очікувані результати тренінгового заняття: учасники тренінгового заняття будуть мати чітке розуміння того, що таке співпраця і конкуренція, і як вони можуть сприяти досягненню успіху в спорті.

Учасники тренінгового заняття будуть вміти розвивати в собі навички співпраці та конкуренції, будуть мати можливість проаналізувати свої конкурентні відносини в команді та розробити план їх розвитку.

3.2. Трансформація конкурентних взаємин спортсменів у команді на етапі підготовки до змагань

Після формувального експерименту нами був проведений контрольний зріз, мета якого – проаналізувати трансформацію конкурентних взаємин спортсменів у команді на етапі підготовки до змагань.

Під час контрольного зрізу ми використали ті ж самі методики, що і на етапі констатувального експерименту.

Із метою дослідження трансформації атрибуційної орієнтації спортсменів було застосовано Тест атрибуційної орієнтації у командних видах спорту (IOAS) – це інструмент для оцінки того, як спортсмени пояснюють успіхи та невдачі своїх команд [9].

Найбільш ефективним видом атрибуційної орієнтації для спортсменів-гирьовиків є внутрішньо-стабільна. Це означає, що спортсмени-гирьовики приписують свої успіхи і невдачі внутрішнім, стабільним факторам, таким як свої здібності, наполегливість і працьовитість.

Така атрибуційна орієнтація сприяє розвитку у спортсменів-гирьовиків наступних позитивних якостей:

1) Впевненість у собі: спортсмени-гирьовики, які приписують свої успіхи своїм здібностям, мають більшу впевненість у собі. Це може допомогти їм досягти успіху в спорті, оскільки вони не будуть легко здаватися перед труднощами.

2) Наполегливість: спортсмени-гирьовики, які приписують свої невдачі своїй наполегливості і працьовитості, більш схильні наполегливо працювати над досягненням своїх цілей. Це може допомогти їм подолати труднощі і досягти успіху в спорті.

3) Здатність до самоконтролю: спортсмени-гирьовики, які приписують свої успіхи своїм здібностям, більш схильні контролювати свої емоції. Це може допомогти їм залишатися спокійними і зосередженими в стресових ситуаціях, що є важливим у спорті.

Інші види атрибуційної орієнтації можуть бути менш ефективними для спортсменів-гирьовиків. Наприклад, внутрішньо-тимчасова атрибуційна орієнтація може призвести до того, що спортсмени-гирьовики будуть занадто заціклені на своїх поточних результатах і не будуть бачити довгострокових перспектив. Інтерособистісно-тимчасова атрибуційна орієнтація може призвести до того, що спортсмени-гирьовики будуть занадто зосереджені на порівнянні себе з іншими спортсменами і не будуть фокусуватися на власних цілях. Інтерособистісно-стабільна атрибуційна орієнтація може призвести до того, що спортсмени-гирьовики будуть занадто зосереджені на інших людях і не будуть бачити власну роль у своїх успіхах і невдачах. Зовнішньо-тимчасова атрибуційна орієнтація може призвести до того, що спортсмени-гирьовики будуть занадто зосереджені на зовнішніх факторах, які не піддаються їхньому контролю, і не будуть бачити свій власний потенціал.

Тобто, внутрішньо-стабільна атрибуційна орієнтація є найбільш ефективною для спортсменів-гирьовиків.

Як ми бачимо з таблиці 3.1 внутрішньо-стабільна орієнтація, яка є найбільш ефективною для спортсменів-гирьовиків після формувального експерименту стала переважати у більшості спортсменів – 52% осіб. Внутрішньо-тимчасова орієнтація стала характерною меншій частині спортсменів – знизилася 21% осіб. Для виявлення значущих відмінностей використовувався t-критерій Стюдента. Проведений статистичний аналіз достовірності різниці середніх за допомогою t-критерія Стюдента засвідчив про статистично значущі відмінності до та після експерименту у досліджуваних групах спортсменів. Рівень значимості відмінностей $p \leq 0,01$.

Таблиця 3.1.

**Трансформація атрибуційної орієнтація спортсменів до та після
формульовального експерименту у %**

№	Атрибуційна орієнтація	Спортсмени у %	
		До експерименту	Після експерименту
1	внутрішньо-тимчасова	32	21
2	внутрішньо-стабільна	25	52
3	інтересобистісно- тимчасова	14	9
4	інтересобистісно- стабільна	13	8
5	зовнішньо-тимчасова	16	10

Наступним завданням контрольного зрізу було дослідити трансформацію особливостей конкурентних взаємин спортсменів у команді таких як здорова конкуренція, взаємопідтримка, уважність до потреб команди, уміння працювати в команді. Для цього ми використали психологічний Тест Томаса. Психологічний тест Томаса був створений Джорджем Келлі та Інґрідом Томасом [59]. Тест показав як відбулася *переорієнтація спортсменів у стилях поведінки в конфліктних ситуаціях (див.табл.3.2).*

Таблиця 3.2

**Трансформація у стилях поведінки спортсменів у конфліктних
ситуаціях до та після формульовального експерименту у %**

№	Стилі поведінки	Спортсмени у %	
		До експерименту	Після експерименту
1	конкурентний	37	29
2	співпрацюючий	14	26
3	приспосувальний	18	12
4	уникнення	17	15
5	компромісний	14	18

Результати контрольного зрізу показали, що значна частка спортсменів переорієнтувалися на співпрацюючий стиль поведінки: з 14% до 26 %. Також знизилася частка спортсменів, які мали конкурентний стиль поведінки у конфлікті: з 37% до 29%.

Для виявлення значущих відмінностей використовувався t-критерій Стьюдента. Проведений статистичний аналіз достовірності різниці середніх балів за допомогою t-критерія Стьюдента засвідчив про статистично значущі відмінності до та після експерименту у досліджуваних групах спортсменів. Рівень значимості відмінностей $p \leq 0,01$.

Отримані результати дослідження свідчать про те, що конкурентні взаємини у команді є складним феноменом, який залежить від багатьох факторів, включаючи стиль поведінки спортсменів у конфліктних ситуаціях. Конкурентний стиль поведінки може бути корисним для досягнення індивідуальних цілей, але він також може призвести до конфліктів у команді. *Співпрацюючий стиль поведінки є більш ефективним для здорової конкуренції, взаємодопоміжки та уваги до потреб команди.*

На наступному етапі контрольного зрізу ми прослідкували трансформацію конкурентних взаємин спортсменів у команді на етапі підготовки до змагань за допомогою Опитувальника уміння працювати в команді (Teamwork Skills Questionnaire, TSQ), який був розроблений Дж. Д. Міллером і К. Томасом [91]. Результати відображені у табл.3.3.

Таблиця 3.3

Трансформація навичок роботи в команді спортсменів (у %)

№	Рівень навичок роботи в команді	Спортсмени у %	
		До експерименту	Після експерименту
1	високий	66,7	80
2	середній	22,2	15,5
3	низький	11,1	4,5

Результати контрольного зрізу показали, що відбулася позитивна трансформація навичок роботи в команді спортсменів. Так після формувального

експерименту 36 спортсменам (80%) характерні високі навички роботи в команді, 7 спортсменів (15,5%) мають середні навички і 2 особи (4,5%) показали низькі навички в цій сфері.

Тобто більшість спортсменів у команді володіють високим рівнем навичок роботи в команді, що може сприяє покращенню результатів у майбутніх змаганнях. Хоча підвищити рівень умінь роботи в команді для тих спортсменів, які показали на констатувальному етапі експерименті середні та низькі результати є завданням складним. Однак, це стало можливим за допомогою реалізації спеціально розробленого нами тренінгу.

Із метою вивчення трансформації особливостей конкурентних відносин у спортивних командах на етапі контрольного зрізу ми також провели методику «Динаміка конкурентних відносин у групі» М.І. Леонова, описану в монографія «Психологія командної роботи» (2004) [5]. Результати відображені у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

**Трансформація конкурентних відносин спортсменів в команді
(в балах)**

№	Шкала конкурентних відносин у команді	Середні бали	
		До експерименту	Після експерименту
1	здоров'я конкурентних відносин	4,3	4,8
2	інтенсивність конкурентних відносин	4,7	3,9

Аналіз результатів контрольного зрізу показав, що у спортивній команді переважає здорова конкуренція. Середній бал за шкалою здоров'я конкурентних відносин підвищився із 4,3 до 4,5 (максимальний бал 5). Це означає, що спортсмени в основному ставляться один до одного з повагою, навіть якщо конкурують, і що конкуренція в групі допомагає їм досягати спільних цілей.

Інтенсивність конкурентних відносин у спортивній команді децю знизилась у порівннні з констатувальним етапом: із 4,7 до 3,9 бала. Це означає,

що спортсмени конкурують один із одним, але зниження інтенсивності призводить і до зниження конфліктів у команди.

Для виявлення значущих відмінностей використовувався t-критерій Стьюдента. Проведений статистичний аналіз достовірності різниці середніх балів за допомогою t-критерія Стьюдента засвідчив про статистично значущі відмінності до та після експерименту у досліджуваних групах спортсменів за шкалою інтенсивності конкурентних відносин. Рівень значимості відмінностей $p \leq 0,01$.

Висновки до третього розділу

У третьому розділі магістерського дослідження розроблено та впроваджено психологічний тренінг «Конкурентні взаємини спортсменів у команді». Тренінг розроблено безвідносно до вікових особливостей спортсменів, його зреалізовано у групах по 15 осіб. Всього до тренінгу було залучено 45 осіб. Програма містила 10 занять, тривалістю по 2 години кожне. У кожній групі проводилося по 2 тренінгові заняття на тиждень.

Теоретичне та емпіричне дослідження підтвердило, що основними особливостями конкурентних взаємин спортсменів у команді є: здорова конкуренція, взаємопідтримка, уважність до потреб команди, вміння працювати в команді, прагнення до особистого зростання, емоційний інтелект, репутація. Тому під час тренінгових занять основна увага приділялася зазначеним аспектам, а також збалансованості конкурентності та співпраці у команді спортсменів.

Досліджено трансформацію атрибуційної орієнтації спортсменів (як спортсмени пояснюють успіхи та невдачі своїх команд). Найбільш ефективним видом атрибуційної орієнтації для спортсменів-гирьовиків є внутрішньо-стабільна. Це означає, що спортсмени-гирьовики приписують свої успіхи і невдачі внутрішнім, стабільним факторам, таким як свої здібності, наполегливість і працьовитість. Інші види атрибуційної орієнтації можуть бути менш ефективними для спортсменів-гирьовиків. Так, внутрішньо-тимчасова атрибуційна орієнтація може призвести до того, що спортсмени-гирьовики

будуть занадто зациклені на своїх поточних результатах і не будуть бачити довгострокових перспектив. Тобто, внутрішньо-стабільна атрибуційна орієнтація є найбільш ефективною для спортсменів-гирьовиків.

Внутрішньо-стабільна орієнтація, яка є найбільш ефективною для спортсменів-гирьовиків після формувального експерименту стала переважати у більшості спортсменів – 52% осіб. Внутрішньо-тимчасова орієнтація стала характерною меншій частині спортсменів – знизилася 21% осіб.

Результати контрольного зрізу показали, що значна частка спортсменів переорієнтувалися на співпрацюючий стиль поведінки: з 14% до 26 %. Також знизилася частка спортсменів, які мали конкурентний стиль поведінки у конфлікті: з 37% до 29%. Отримані результати дослідження свідчать про те, що конкурентні взаємини у команді є складним феноменом, який залежить від багатьох факторів, включаючи стиль поведінки спортсменів у конфліктних ситуаціях. Конкурентний стиль поведінки може бути корисним для досягнення індивідуальних цілей, але він також може призвести до конфліктів у команді. Співпрацюючий стиль поведінки є більш ефективним для здорової конкуренції, взаємопідтримки та уваги до потреб команди.

Результати контрольного зрізу показали, що відбулася позитивна трансформація навичок роботи в команді спортсменів. Так після формувального експерименту 36 спортсменам (80%) характерні високі навички роботи в команді, 7 спортсменів (15,5%) мають середні навички і 2 особи (4,5%) показали низькі навички в цій сфері. Тобто більшість спортсменів у команді володіють високим рівнем навичок роботи в команді, що може сприяє покращенню результатів у майбутніх змаганнях.

Аналіз результатів контрольного зрізу показав, що у спортивній команді переважає здорова конкуренція. Середній бал за шкалою здоров'я конкурентних відносин підвищився із 4,3 до 4,5 (максимальний бал 5). Це означає, що спортсмени в основному ставляться один до одного з повагою, навіть якщо конкурують, і що конкуренція в групі допомагає їм досягати спільних цілей.

Інтенсивність конкурентних відносин у спортивній команді дещо знизилась у порівнні з констатувальним етапом: із 4,7 до 3,9 бала. Це означає, що спортсмени конкурують один із одним, але зниження інтесивності призводить і до зниження конфліктів у команди.

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного теоретичного дослідження зроблено висновки. У загальному розумінні, зарубіжна психологія розглядає конкурентні взаємини як складний психологічний процес, що включає мотивацію, емоції та взаємодію між людьми. У своїх дослідженнях науковці прагнуть розкрити особливості цього процесу. Українські вчені тлумачать поняття конкурентних взаємин як різновид соціальних взаємовідносин, які характеризуються прагненням суб'єктів до досягнення певного результату, який є обмеженим у часі або просторі. Поняття «конкурентні взаємини» визначають як особливий вид взаємодії між спортсменами, який характеризується прагненням до переваги над суперником, досягнення кращого результату в умовах обмеженості ресурсів.

Виділено такі психологічні особливості конкурентної діяльності у спорті: мотивація (конкурентна діяльність у спорті вимагає високого рівня мотивації); самоконтроль (у конкурентній діяльності у спорті важливо мати здатність контролювати свої емоції, відвернення від заданої мети, а також управляти своїми діями і реакціями на стресові ситуації); самодисципліна (спортсмени повинні стежити за своїм фізичним і психологічним станом, дотримуватися режиму тренувань і відпочинку, а також дотримуватися правильного способу життя); психологічна стійкість; самовпевненість (у конкурентній діяльності у спорті важливо мати впевненість у своїх здібностях і можливостях); стратегічне мислення (у конкурентній діяльності у спорті необхідно мати здатність розуміти тактику та стратегії супротивника, а також розробляти власні стратегії для досягнення перемоги); концентрація (спортсмени повинні мати високий рівень концентрації, щоб зосередитися на виконанні завдання і досягненні результатів).

Досліджено особливості конкурентних взаємин спортсменів у команді: здорова конкуренція, взаємопідтримка, уважність до потреб команди, уміння працювати в команді, прагнення до особистого зростання, емоційний інтелект, репутація.

Визначено основні психологічні аспекти, які потрібно враховувати при підготовці до змагань: мета і мотивація для досягнення успіху в змаганнях; впевненість спортсмена в своїх здібностях і можливостях; концентрація на потрібних завданнях, уникнення відволікань та мінімізація впливу зовнішніх факторів; самоконтроль (вміти контролювати свої емоції та стресові реакції під час змагань); відновлення і релаксація (поряд з інтенсивною підготовкою, важливо віддавати належну увагу відновленню організму та психологічному релаксу); управління стресом.

Виявлено психологічні фактори, які грають важливу роль у формуванні командної взаємодії спортсменів: взаємна довіра між спортсменами; ефективне і відкрите спілкування між спортсменами; лідерство (у командному спорті лідерство грає важливу роль у стимулюванні команди та скоординованому виконанні завдань); залучення всіх членів команди в прийнятті рішень та формування стратегії; мотивація (добра командна взаємодія сприяє підтримці внутрішньої мотивації спортсменів); розуміння індивідуальності (успішна командна взаємодія вимагає розуміння індивідуальних особливостей та потреб кожного спортсмена).

У другому розділі магістерської роботи зrealізовано емпіричне дослідження. На першому етапі емпіричного дослідження із метою діагностики особливостей конкурентних взаємин спортсменів у команді було здійснено оцінку того, як спортсмени пояснюють успіхи та невдачі своїх команді. Результати дослідження показали, що у більшості спортсменів переважає внутрішньо-тимчасова атрибуційна орієнтація. Це означає, що спортсмени, як правило, приписують успіхи та невдачі своїм особистим здібностям і характеристикам, які вважають тимчасовими. 32% спортсменів мали найвищі бали за внутрішньо-тимчасовою спрямованістю, 25% – за внутрішньо-стабільною, 14% – за інтерособистісно-тимчасовою, 13% – за інтерособистісно-стабільною і 16% – за зовнішньо-тимчасовою.

Такий розподіл атрибуційної орієнтації може бути пов'язаний з тим, що командні види спорту вимагають від спортсменів постійної удосконалення своїх

навичок і адаптації до змін. Тому спортсмени, які мають внутрішньо-тимчасову атрибуційну орієнтацію, більш схильні вірити, що вони можуть впливати на результат команди, змінюючи свої власні здібності.

На наступному етапі констатувального експерименту було досліджено особливості конкурентних взаємин спортсменів у команді таких як здорова конкуренція, взаємопідтримка, уважність до потреб команди, уміння працювати в команді. Результати дослідження показали, що у спортсменів переважає конкурентний стиль поведінки в конфліктних ситуаціях (середній бал – 5,1). При цьому, рівень співпрацюючого стилю склав 3,1 (середній бал). Рівні пристосувального – 3,7, уникнення – 3,2 та компромісного – 3,1 (середні бали). Тобто у досліджуваної команди спортсменів переважає конкурентний стиль поведінки в конфліктних ситуаціях.

Отримані результати дослідження свідчать про те, що конкурентні взаємини у команді є складним феноменом, який залежить від багатьох факторів, включаючи стиль поведінки спортсменів у конфліктних ситуаціях. Конкурентний стиль поведінки може бути корисним для досягнення індивідуальних цілей, але він також може призвести до конфліктів у команді. Співпрацюючий стиль поведінки є більш ефективним для здорової конкуренції, взаємопідтримки та уваги до потреб команди.

Проведено дослідження уміння спортсменів працювати в команді. Результати дослідження показали, що 30 спортсменів (66,7%) проявляють високі навички роботи в команді, тоді як 10 спортсменів (22,2%) мають середні результати. Лише 5 спортсменів (11,1%) показали низькі навички в цій сфері.

Ці дані свідчать про те, що більшість спортсменів у команді володіють високим рівнем навичок роботи в команді, що може сприяти покращенню результатів у майбутніх змаганнях. Непростим завданням є підвищення рівня умінь роботи в команді для тих спортсменів, які показали середні або низькі результати. Однак, це можливо за допомогою тренувань і спеціальних програм для розвитку навичок роботи в команді.

Вивчено особливості конкурентних відносин у спортивній команді. Аналіз результатів дослідження показав, що у спортивній команді переважає здорова конкуренція. Середній бал за шкалою здоров'я конкурентних відносин становив 4,3. Це означає, що спортсмени в основному ставляться один до одного з повагою, навіть якщо конкурують, і що конкуренція в групі допомагає їм досягати спільних цілей.

Інтенсивність конкурентних відносин у спортивній команді також є досить високою. Середній бал за шкалою інтенсивності конкурентних відносин становив 4,7. Це означає, що спортсмени активно конкурують один з одним. Така висока інтенсивність призводить до конфліктів або зниження ефективності роботи команди.

Отримані результати дослідження свідчать про те, що здорова конкуренція є важливою складовою успішної роботи спортивних команд. Конкуренція допомагає спортсменам розвивати свої навички і досягати високих результатів. Однак важливо, щоб конкуренція була здоровою, тобто щоб вона не призвела до конфліктів або зниження ефективності роботи команди.

Результати дослідження також свідчать про те, що інтенсивність конкурентних відносин у спортивних командах є досить високою. Це означає, що спортсмени активно конкурують один з одним, що може бути корисно для досягнення високих результатів. Однак важливо, щоб інтенсивність конкурентних відносин не була занадто високою, щоб це не призвело до конфліктів або зниження ефективності роботи команди.

У третьому розділі магістерського дослідження розроблено та впроваджено психологічний тренінг «Конкурентні взаємини спортсменів у команді». Тренінг розроблено безвідносно до вікових особливостей спортсменів, його зреалізовано у групах по 15 осіб. Всього до тренінгу було залучено 45 осіб. Програма містила 10 занять, тривалістю по 2 години кожне. У кожній групі проводилося по 2 тренінгові заняття на тиждень.

Теоретичне та емпіричне дослідження підтвердило, що основними особливостями конкурентних взаємин спортсменів у команді є: здорова

конкуренція, взаємопідтримка, уважність до потреб команди, уміння працювати в команді, прагнення до особистого зростання, емоційний інтелект, репутація. Тому під час тренінгових занять основна увага приділялася зазначеним аспектам, а також збалансованості конкурентності та співпраці у команді спортсменів.

Досліджено трансформацію атрибуційної орієнтації спортсменів (як спортсмени пояснюють успіхи та невдачі своїх команд). Найбільш ефективним видом атрибуційної орієнтації для спортсменів-гирьовиків є внутрішньо-стабільна. Це означає, що спортсмени-гирьовики приписують свої успіхи і невдачі внутрішнім, стабільним факторам, таким як свої здібності, наполегливість і працьовитість. Інші види атрибуційної орієнтації можуть бути менш ефективними для спортсменів-гирьовиків.

Внутрішньо-стабільна орієнтація, яка є найбільш ефективною для спортсменів-гирьовиків після формувального експерименту стала переважати у більшості спортсменів – 52% осіб. Внутрішньо-тимчасова орієнтація стала характерною меншій частині спортсменів – знизилася 21% осіб.

Результати контрольного зрізу показали, що значна частка спортсменів переорієнтувалися на співпрацюючий стиль поведінки: з 14% до 26 %. Також знизилася частка спортсменів, які мали конкурентний стиль поведінки у конфлікті: з 37% до 29%. Отримані результати дослідження свідчать про те, що конкурентні взаємини у команді є складним феноменом, який залежить від багатьох факторів, включаючи стиль поведінки спортсменів у конфліктних ситуаціях. Конкурентний стиль поведінки може бути корисним для досягнення індивідуальних цілей, але він також може призвести до конфліктів у команді. Співпрацюючий стиль поведінки є більш ефективним для здорової конкуренції, взаємопідтримки та уваги до потреб команди.

Результати контрольного зрізу показали, що відбулася позитивна трансформація навичок роботи в команді спортсменів. Так після формувального експерименту 36 спортсменам (80%) характерні високі навички роботи в команді, 7 спортсменів (15,5%) мають середні навички і 2 особи (4,5%) показали низькі навички в цій сфері. Тобто більшість спортсменів у команді володіють

високим рівнем навичок роботи в команді, що може сприяє покращенню результатів у майбутніх змаганнях.

Аналіз результатів контрольного зрізу показав, що у спортивній команді переважає здорова конкуренція. Середній бал за шкалою здоров'я конкурентних відносин підвищився із 4,3 до 4,5 (максимальний бал 5). Це означає, що спортсмени в основному ставляться один до одного з повагою, навіть якщо конкурують, і що конкуренція в групі допомагає їм досягати спільних цілей.

Інтенсивність конкурентних відносин у спортивній команді дещо знизилась у порівннні з констатувальним етапом: із 4,7 до 3,9 бала. Це означає, що спортсмени конкурують один із одним, але зниження інтесивності конкурентних відносин призводить і до зниження конфліктів у команди.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Арпіно М. Формування системи підготовки тренерів у країнах Європейського Союзу. Міжнар. науково-практ. конф. «Тренувальні та змагальні навантаження в сучасному спорті». Київ, 2011. С.31-35.
2. Байбородова М.А., Загороднюк О.П. Особливості проведення тренінгу для спортсменів-підлітків. *Вісник Львівського університету*. Серія психологічна. 2017. Вип. 52. С. 25-34.
3. Байбородова М.А., Загороднюк О.П. Психологічні особливості емоційного стану спортсменів на різних етапах змагальної діяльності. *Вісник Львівського університету*. Серія психологічна. 2016. Вип. 51. С. 15-24.
4. Богіно В.І. Система підтримки прийняття рішень в спорті – СУБІСПАРТ. *Експрес-новини: наука, техніка, виробництво*. 2001. № 1–2. С. 13–16.
5. Бойко Н. В. Психологічні особливості трансформації конкурентних взаємин у командні на етапі підготовки до змагань у волейболі. Київ : НУФВСУ, 2015. 180 с.
6. Бойко О.І. Психологія : навч. посіб. Київ : Знання, 2011. 320 с.
7. Бочелюк В. И. Психологія спорту. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 224 с.
8. Булатова М.М. Енциклопедія олімпійського спорту в запитаннях і відповідях. Київ : Олімпійська література, 2009. 400 с.
9. Булатова М.М. Теоретико-методичні аспекти реалізації функціональних резервів спортсменів вищої кваліфікації : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора наук з фіз. виховання і спорту : спец. 24.00.01 «Олімпійський і професійний спорт». Київ, 1997. 44 с.
10. Вейнберг Р. С. Психологія спорту. Київ : Олімпійська література, 2001. 335с.
11. Виноградов В.Є. Стимуляція працездатності і відновлювальних реакцій в системі тренувальних впливів в підготовці кваліфікованих спортсменів :

авторeref. дис. на здобуття наук. ступеня доктора наук з фіз. виховання і спорту : спец. 24.00.01 «Олімпійський і професійний спорт». Київ : 2010. 50 с.

12. Воронова В. І. Психологія спорту : навч. посіб. Київ : Олімпійська література, 2007. 298 с.

13. Воронова В.І. Психологія спорту. Київ: Олімпійська література, 2019. 272с.

14. Гаманець В.В. Психологія спорту : підручник. Київ : Освіта, 2012. 416 с.

15. Гаманець В.В. Психологічні особливості мотивації досягнення успіху у спортсменів-шахістів. *Наукові записки Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія : Психологія. 2015. Вип. 775. С. 46-52. (7 с.)

16. Гаманець В.В. Психологія : підручник для студентів вищих навчальних закладів. Київ: Освіта, 2012. 416 с.

17. Гаманець В.В., Загороднюк О.П. Психологія спорту : навч. посіб. Київ : Знання, 2010. 352 с.

18. Гаманець В.В., Загороднюк О.П. Психологія : навч. посіб. Київ : Знання, 2010. 352 с.

19. Горбунова В. В. Психологія командотворення : Ціннісно-рольовий підхід до формування та розвитку команд : монографія. Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2014. 380 с.

20. Горюк П. І. Компетентнісний підхід як основа професійної підготовки тренера. *Інноваційна педагогіка*. 2020. Вип. 22. Т. 4. С. 46–46.

21. Гринь О.Р. Психологічне забезпечення та супровід підготовки кваліфікованих спортсменів : навч. посібник. Київ : Олімпійська література, 2014. 233 с.

22. Гринь О. Р. Система психологічного забезпечення підготовки спортсменів як проблема сучасної психології спорту. *Спортивний вісник. Придніпров'я*. 2015. – № 3. С. 29–34.

23. Дінейка К. Рух, дихання, психофізичне тренування. Київ : Здоров'я, 1988. 176 с.

24. Дружинін В.Н. Психологія : підручник для студентів вищих навчальних закладів. Київ : Либідь, 2006. 480 с.
25. Дрюков В.О. Система побудови чотирирічних циклів підготовки спортсменів високого класу до Олімпійських ігор (на матеріалі сучасного п'ятиборства) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора наук з фіз. виховання і спорту : спец. 24.00.01 «Олімпійський і професійний спорт». Київ, 2002. 40 с.
26. Дрюков В.О. Впровадження сучасних технологій у практику підготовки висококваліфікованих спортсменів. *Педагогіка, психологія та медико-біол. проблеми фізичного виховання та спорту* : зб. наук. праць за ред. С.С. Єрмакова. Харків, 2003. № 3. – С. 52–56.
27. Дудник Т. В. Психологічні особливості трансформації конкурентних взаємин у командні на етапі підготовки до змагань у баскетболі. Київ : НУФВСУ, 2014. 200 с.
28. Загороднюк О.П. Психологічні особливості прийняття рішень у спортсменів-футболістів. Наукові записки Національного університету «Львівська політехніка». Серія : Психологія. 2014. Вип. 745. С. 55-62.
29. Закон України про «Фізичну культуру і спорт» URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3808-12> (дата звернення 27.11.2023).
30. Іваній І. В. Психологія фізичного виховання та спорту : навчально-методичний посібник. Суми : ФОП Цьома С.П., 2016. 204 с.
31. Іваній І. Сучасні тенденції професійно-педагогічної підготовки фахівців фізичного виховання та спорту в університетах країн Європейського союзу. *Педагогічні науки : теорія, історія, інноваційні технології*. 2019. № 1. С. 159–171.
32. Карпенко Є. Основи психотренінгу : навч. посіб. Дрогобич, 2015. 78 с.
33. Кашуба О.Г. Психологія : навч. посіб. Київ : МАУП, 2008. 320 с.
34. Кашуба О.Г. Психологія спорту : навч. посіб. Київ : МАУП, 2008. 320 с.
35. Келлер В. С. Теоретико-методичні основи підготовки спортсменів. Львів : Українська спортивна Асоціація, 1992. 269 с.

