

ЧНС

ЧЕЛОВЕК. НАУКА. СОЦИУМ

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

№1 (5), 2021

ЛУГАНСК, 2021

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ЧЕЛОВЕК. НАУКА. СОЦИУМ.

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

№ 1(5) 2021

Луганск 2021

СОДЕРЖАНИЕ
CONTENT

<i>Бутримов К. А.</i> РОЛЬ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РАЗВИТИИ ФОРМ ПАРТНЕРСТВА.....	7
<i>Butrimov K. A.</i> THE ROLE OF PUBLIC ORGANIZATIONS IN THE DEVELOPMENT OF FORMS OF SOCIAL PARTNERSHIP.....	7
<i>Абашина А. Д., Назаров М. В.</i> ПОДГОТОВКА МАГИСТРАНТОВ К ПРОЕКТИРОВАНИЮ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА С ГОСУДАРСТВЕННОЙ СПЕЦИАЛЬНОЙ ЦЕНТРАЛЬНОЙ БИБЛИОТЕКОЙ ДЛЯ СЛЕПЫХ И СЛАБОВИДЯЩИХ.....	18
<i>Abashina A. D., Nazarov M. V.</i> PREPARING UNDERGRADUATES FOR DESIGN IN SOCIAL PARTNERSHIP WITH THE STATE SPECIAL CENTRAL LIBRARY FOR THE BLIND AND VISUALLY IMPAIRED.....	18
<i>Абдурахмонова М. М., Акрамов Д. О. угли, Эгамбердиев Ф. А. угли</i> НЕОБХОДИМОСТЬ ИЗУЧЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ РЕШЕНИЙ В ШКОЛЕ.....	33
<i>Abdurahmonova M. M., Akramov D. O. o'g'li, Egamberdiyev F. A.o'g'li</i> THE NEED TO STUDY PUBLIC OPINION FOR EFFECTIVE DECISION MAKING IN SCHOOLS.....	33
<i>Абрамова С. В., Маслова Т. Н.</i> СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ И ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА ШКОЛЫ И МЕСТНОГО СООБЩЕСТВА.....	47
<i>Abramova S. V., Maslova T. N.</i> CONTENT OF THE CONCEPT AND FEATURES OF THE IMPLEMENTATION OF SOCIAL PARTNERSHIP BETWEEN THE SCHOOL AND THE LOCAL COMMUNITY.....	47
<i>Бажутина С. Б.</i> КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЛИЧНОСТИ.....	57

2. Mixeev, V. A. Osnovy' social'nogo partnerstva: teoriya i politika : ucheb. dlya vuzov / V. A. Mixeev ; [nauch. red. V. I. Osipov] ; Ros. akad. gos. sluzhby' pri Prezidente Ros. Federacii. – M. : E'kzamen, 2001. – 448 s.
3. Rogach, O.V. Perspektivy' ispol'zovaniya mexanizma social'nogo partnerstva v obrazovatel'nom prostranstve srednej shkoly' / O.V. Rogach // Sociodinamika. – 2017. – № 1. – S. 16 – 26. DOI: 10.7256/2409-7144.2017.1.19736 URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=19736
4. Kashlenko, E. K. Organizacionno-pedagogicheskie usloviya postroeniya social'nogo partnerstva kak faktora socializacii lichnosti shkol'nika: dis... kand. ped. nauk. : 13.00.01 / Kashlenko, Elena Konstantinovna. – Omsk, 2004. – 215 s.
5. Kilpatrik, U. X. Metod proektov. Primenenie celevoj ustanovki v pedagogicheskom processe / U. X. Kilpatrik ; per. s 7-go nem. izd. E. N. Yanzhul s predisl. N. V. Chexova. – L. : Brokgauz-Efron, 1925. – 43 s.
6. Enciklopediya osviti / Akad. ped. nauk Ukraini ; [golov. red. V. G. Kremen']. – K. : Yurinkom Inter, 2008. – 1040 s.
УДК – 159.923:316.62

УДК 37

Бажутина Светлана Борисовна,
кандидат педагогических наук, доцент,
Луганский государственный педагогический университет,
(г. Луганск, ЛНР)
E-mail: bajuta@mail.ru

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЛИЧНОСТИ

***Аннотация.** В статье рассматривается феномен конкурентоспособности как природное и социально обусловленное качество. Автор доказывает идею использования этого свойства в роли инструмента для достижения различных смысловых целей. Этот тезис иллюстрируется анализом экспериментальных данных, а также доказывается еще и вывод о большом влиянии на формирование конкурентоспособности ценностно важных жизненных ориентиров личности.*

***Ключевые слова:** конкурентоспособная личность, соперничество, сотрудничество, ценности, свобода, ответственность, дихотомический конструкт восприятия Мира.*

Bazhutina Svetlana Borisovna,
candidate of pedagogical sciences, assistant professor,

*Lugansk State Pedagogical University,
(Lugansk, LPR)*

SOME FEATURES OF COMPETITIVE PERSONALITIES

Annotation. The article examines the phenomenon of a person's ability to compete. The author proves the thesis about competition as a tool for the subject to achieve other goals that are more significant for him. The author substantiates his conclusions by analyzing the data obtained in the course of empirical research.

Key words: competitive personality, rivalry, cooperation, values, freedom, responsibility, dichotomous construct of perception of the World.

Конкурентоспособность человека – феномен, который широко представлен в западной науке, а с конца 90-х, начала 2000-х годов он стал активно исследоваться и отечественными экономистами, педагогами, психологами [4; 5; 6; 7; 8; 9; 10].

Конкурентоспособность связывалась с успехами человека в собственной деятельности, его высокой мотивацией достижений, самореализацией и саморазвитием, стрессоустойчивостью, профессиональной компетентностью, жизнестойкостью и некоторыми другими образованиями человеческой психики. Данная характеристика нередко декларировалась исследователями как одна из основных в структуре современной личности, способной себя осуществлять в сложных условиях различного рода социальных преобразований. Феномен конкурентоспособности привлекал внимание как профессиональных психологов, так и многочисленных поляризаторов этой науки [8]. При этом некоторые авторы педалировали конкурентные качества личности, считали их чуть ли не основным результатом саморазвития и самоактуализации, другие же, напротив, полагали, что «на уровень конкурентоспособности в большей

степени влияют личностные характеристики человека, его индивидуальные качества и способности» [9, с. 3].

В данной статье мы задались целью проверить, насколько глубоко влияют отдельные природные составляющие психики человека, как-то: агрессивность, энергичность, о роли которых в формировании данного феномена говорят исследователи [9], и разного рода социально обусловленные характеристики личности на развитие конкурентоспособности и ее функциональное назначение.

Среди интересующих нас свойств мы выделили третий базальный уровень эмоциональной регуляции поведения, имеющий наследственную природу, развитость которого по гиперфункции обеспечивает экспансию человека в мир, его энергичность, активность, сопротивляемость. Среди социально обусловленных наше внимание привлекли, в первую очередь, направленность личности, ее система ценностных координат и ряд важных характерологических качеств, обеспечивающих отношения человека с другими людьми и созидательно-гуманистический характер его деятельности.

Эмпирическое исследование проводилось в 2019-20 гг., использовался большой подбор методик, участвовало 424 чел., средний возраст – 35 лет. Корреляционный анализ полученных данных показал, что конфронтационный копинг, являющийся в известной степени показателем конкурентоспособности личности, действительно, на высоком уровне значимости прямо положительно связан с гиперфункцией III базального уровня эмоциональной регуляции поведения, этот уровень обеспечивает активное, рискованное познание человеком окружающего мира. На основании этой связи можно было бы сделать вывод, что конкурентоспособность зависит от степени

природной агрессивности человека и что именно она обуславливает у индивида все формирующиеся формы конкуренции. Однако мы решили другим способом еще раз проверить это предположение и выделили группы испытуемых с низким уровнем сформированности гиперфункции III базального уровня, следовательно эти испытуемые не должны были демонстрировать конкурентоспособность. Все же у них тоже оказалась представлена стратегия соперничества: 45% респондентов группы в значительной мере владели ею. В сравнении: в группе с высоким уровнем выраженности гиперфункции III уровня тех же характеристик эта стратегия фиксируется у 49% испытуемых. Как видим, разница не столь существенная. Этот факт доказывает, что конкурентоспособность оказывается больше чем в половине случаев зависит вовсе не от высокой степени выраженности природной агрессии у людей. Вслед за рядом авторов, в том числе Е.В. Токаревой, мы решили, что данный феномен – интегративное качество, конкретное содержание которого зависит от особой представленности у субъекта определенных, сложившихся в процессе социальной бытийности человека, характеристик. Для аргументации приведенного тезиса обратимся к анализу полученных нами результатов.

Мы считаем (обнаружили эту зависимость в ряде наших исследований), что основой формирования многих свойств личности социального характера является складывающаяся в сознании человека нравственно и ценностно четко акцентированная картина Мира и своего Я в нем, так как именно две этих модели фактически и определяют поведение человека [2; 3] Было обнаружено, что представления субъекта о Мире дихотомичны и эмоционально ярко окрашены. Вокруг этих

полусов-антиподов группируются все остальные объекты, люди, ситуации, явления, состояния и т. д. Полярность картины Мира может быть либо нормативной, либо ненормативной, деформированной. При нормативной в сознании человека складывается дихотомичное представление, к примеру, о добре и зле (этот конструкт был взят нами за основу структурирования картины Мира субъектом). «Добро» – это хорошо, это защита, обеспечиваемая в первую очередь матерью, возможность дальнейшего доверия к миру, его активному познанию, «зло» же, когда все это отсутствует. «Добро» окрашено ярким положительным принятием, «зло» – отвержением. При нарушении нормативной полярности и «добро», и «зло» могут приниматься индивидом или отвергаться одновременно или же, наоборот, будет приниматься «зло», а отвергаться «добро»; картина Мира при этом строится, исходя из индивидуально созданных субъектно-личностных смысловых дихотомий, например, «Я/другие люди».

Мы разделили всю нашу выборку с учетом этой основной дихотомии «добро/зло». В нормативной группе оказалось 274 человека, это 64% выборки, в группе с деформациями – 125 человек – 30%. Интересно, что стратегия соперничества в первой группе была существенно развита у 36%, а во второй – у 57% испытуемых. Анализируя эти цифры, можно сделать вывод, что люди из первой группы менее способны к освоению стратегии соперничества, следовательно, они и менее конкурентоспособны, но это не так. Исследователи конкурентоспособности утверждают, что этот феномен всегда представлен еще и яркой выраженностью стратегии сотрудничества [4,с.21]. Продолжая логику этого тезиса, мы предположили, что для демонстрации конкурентоспособности

человек должен владеть обеими стратегиями примерно в равной степени. Для проверки данного вывода обе группы («нормативных» и «деформаторов») разделили на подгруппы по следующим критериям: «норма восприятия дихотомического конструкта + выраженные в высокой степени стратегии соперничества и сотрудничества» (группа А), «норма восприятия дихотомического конструкта + высокая степень соперничества, но слабо выраженное сотрудничество» (группа Б), «норма восприятия дихотомического конструкта + слабо выраженные стратегии соперничества и сотрудничества» (группа В), «деформации в восприятии конструкта + выраженные в высокой степени стратегии соперничества и сотрудничества» (группа Г), «деформации в восприятии конструкта + высокая степень соперничества, но слабо выражено сотрудничество» (группа Д), «деформации в восприятии конструкта + слабо выраженные стратегии соперничества и сотрудничества» (Группа Е). Таким образом, люди, не демонстрировавшие вообще соперничества и сотрудничества, не вошли в группы, что дало нам возможность качественнее определять связь стратегий с другими показателями. Мы проверили, какое количество респондентов имеет выраженные на одинаковом уровне стратегии соперничества и сотрудничества среди представителей данных групп (Таблица 1).

Таблица 1.

Процентное выражение количества испытуемых, имеющих баллы выше среднего по стратегиям «соперничества» и «сотрудничества» по группам (методика К. Томаса)

Группы	Группы с нормой восприятия дихотомического конструкта	Группы с деформацией восприятия дихотомического конструкта
--------	---	--

Стратегия поведения	Группа А (60 чел.)	Группа Б (47 чел.)	Группа В (85 чел.)	Группа Г (35 чел.)	Группа Д (27 чел.)	Группа Е (38 чел.)
Стратегия «соперничества»	49 %	42 %	31 %	51 %	100 %	50 %
Стратегия «сотрудничества»	100 %	63 %	50 %	91 %	70%	38 %

Анализируя показатели Таблицы 1, делаем вывод, что наименее благоприятное сочетание выраженности интересующих нас стратегий в группах со слабой степенью представленности данных стратегий и в категории «нормы», и в категории «деформации». Интересно, что «высокие» показатели стратегии соперничества в этих группах были вообще намного ниже среднего балла по всей выборке, да и показатели сотрудничества у них тоже были самые низкие. По нашему мнению, все это говорит и о слабой выраженности у группы данных испытуемых феномена конкурентоспособности, они его, видимо, почти не используют в своих отношениях с миром, хотя, возможно, применяют агрессивную стратегию соперничества в качестве защитного механизма своего Я.

Примечательно, что во всех других группах в категории «норма» явно доминировала стратегия «сотрудничества», таким образом, если следовать логике исследования, конкурентоспособными в этих группах было примерно 49%-42%. У «деформаторов» же, в группе, где выражены обе стратегии, также доминировала стратегия «сотрудничества», а там, где доминировало «соперничество», оно явно преобладало. Конкурентоспособными в этих группах оказались от 51% до 70%. Все эти данные позволяют сделать вывод, что конкурентоспособность – это качество, которое применяется людьми инструментально, в зависимости от других более

сущностных характеристик личности, и, видимо, может использоваться и как способ достижения лучших результатов своей деятельности, и как форма борьбы с «противником», и как способ психологической защиты собственного Я в травмирующих ситуациях.

Мы решили посмотреть, как будут структурировать Мир и какое эмоциональное отношение выражать представители всех этих групп к разным сторонам жизни человека. В качестве стимульного материала, предлагаемого испытуемым в одном из вариантов методики ЦТО (Цветовой тест отношений Эткинда), нами были выбраны понятия, отражающие различные проявления бытийности субъекта в социальной среде (характеристики отбирались на основании анализа литературы по исследуемой проблеме). Мы считаем, и проверили наше предположение рядом исследований, что явно выраженное положительное отношение людей к понятиям, отражающим разные составляющие окружающего мира, свидетельствует о наличии позитивных установок у испытуемых к диагностируемым формам бытийности, а, следовательно, и о достаточно устойчивых, вполне определенных свойствах их личностей, определяемых этими отношениями [2].

В Таблице 2 приводим некоторые из отобранных нами категорий и показываем выраженную в процентах модальность эмоционального отношения к ним по группам (явно позитивная «+», явно негативная «-»). Показатели таблицы наглядно демонстрируют более высокую степень положительного отношения респондентов групп с нормативным восприятием дихотомии конструкта ко многим значимым сторонам бытийности человека. Так, мы видим, что практически все оценки представителей этих групп *личной свободы*,

ответственности за собственные поступки, уважительного отношения к человеку, карьере, стремлению все вокруг сделать красивым и гармоничным выше, они в большей мере отвечают требованиям здоровой социальной организации общества и они гуманнее и созидательнее. Значительная часть респондентов этих групп стремится передавать другим имеющийся у них опыт, персонализировать себя, что тоже свидетельствует о зрелости их личностей (Таблица 2).

Таблица 2

Эмоциональная оценка качеств бытийности человека в разных группах конкурентоспособных

Группы	Группы с нормой восприятия дихотомического конструкта						Группы с деформацией восприятия дихотомического конструкта					
	Группа А (60 чел.)		Группа Б (47 чел.)		Группа В (85 чел.)		Группа Г (35 чел.)		Группа Д (27 чел.)		Группа Е (38 чел.)	
	Модальность отношения		Модальность отношения		Модальность отношения		Модальность отношения		Модальность отношения		Модальность отношения	
	а+в в %	а-в в %	а+в в %	а-в в %	а+в в %	а-в в %	а+в в %	а-в в %	а+в в %	а-в в %	а+в в %	а-в в %
Духовно-нравственные ценности человека	73	5	31	57	73	12	31	57	44	33	26	32
Личная свобода	75	10	84	4	67	18	40	46	67	22	42	38
Ответственность за свои поступки	62	20	45	21	41	29	22	43	33	33	47	29
Уважительное отношение к чел-ку	70	11	84	13	69	9	25	51	33	37	47	29
Унижение чел-ка, наличие над ним	0	88	0	95	0	98	60	28	11	59	34	34
Ситуация серьезного жизненного	37	37	49	29	38	40	48	31	61	19	31	36

выбора (риска)												
Личная карьера	60	16	36	17	45	27	53	37	47	41	38	47
Власть над людьми	38	46	19	68	19	64	45	32	41	37	37	45
Зависимость от чего(кого) бы то ни было	8	78	19	62	20	67	40	37	30	44	42	26
Стремление все сделать красивым и гармоничны м	73	8	70	2	61	7	37	40	51	30	61	26
Активность по передаче опыта другим людям	65	13	59	19	54	21	22	39	51	30	26	63

Примечательным также является тот факт, что положительное отношение к духовно-нравственным ценностям резко снижается, если у респондентов доминирует стратегия соперничества, то есть сама по себе эта стратегия, имеющаяся у человека, возможно, и свидетельствует о наличии у него конкурентоспособности, но, отнюдь, не нравственного плана.

Таким образом, конкурентоспособность, имеющаяся у большей части респондентов этих групп, подчиняется и направляется качествами, к которым они демонстрируют явное принятие, исследуемый феномен используется ими как составляющая созидательного и гуманистического процесса взаимодействия с миром. Интересно отметить здесь еще одно наблюдение: средний процент принятия себя испытуемыми этих групп составляет 84%, в то время как в группах с деформациями – 56%. То есть люди с «нормой» восприятия «добра» и «зла» обладают более высокой степенью доверия к себе и своим

возможностям. По всей вероятности, и свои отношения с миром они строят разнообразнее и гибче (лишь около половины представителей этих групп конкурентоспособны), им совсем не обязательно конкурировать, в их арсенале имеются другие формы достижения результативности своей деятельности (например, стремление превзойти самого себя или помочь собрату «дотянуться» до твоего уровня и т.д.).

Примечательным является еще один факт: у представителей групп А, Б, В фиксируется достаточно высокая степень неприятия каких бы то ни было видов зависимостей и полное отрицание насилия и унижения человека на фоне стремления к свободе и позитивного отношения к ответственности за собственные поступки, что говорит об их подлинной независимости и самодостаточности в сфере своей социальной бытийности. Они в массе своей не чувствуют себя ущербными и нереализованными. И напротив, принятие насилия и зависимостей респондентами из групп с «деформацией», даже при условии жажды ими свободы (но выраженном нежелании отвечать за свои действия), свидетельствует о серьезных нравственных искривлениях в их личностях, их глубокой социальной убогости, что, вероятно, и заставляет этих людей активно использовать конкурентоспособность как психологическую защиту своего Я в травматичных для них обстоятельствах (лучшая защита – нападение). В подтверждение этого вывода говорит высокий процент принятия разного рода зависимостей этими группами респондентов. На фоне перечисленных особенностей представители групп категории «деформированных» имеют более высокие показатели принятия риска и ситуации выбора, что может характеризовать их еще и как людей более энергичных, отчаянных, вместе с тем и более

безрассудных. Значимым оказывается еще и тот факт, что самые высокие позитивные показатели этих испытуемых оказались по ситуациям «унижение, насилие над человеком» и «власть над людьми». Таким образом, «двигателем» их конкурентоспособности являются, отнюдь, не гуманные и созидательные направляющие.

Сделанные выводы подтверждаются еще и анализом систем ценностей испытуемых всех названных групп. Для этой цели мы использовали методику «Мои жизненные credo»[2;3]. Ранжирование ценностей в группах А, Б и В оказалось одинаковым: 1. Семья. 2. Здоровье. 3. Оставаться всегда Человеком, жить по Человеческим принципам. 4. Жить в согласии со своей Совестью (из 18 предложенных испытуемым суждений, имеющих нравственный смысл).

При этом в категории «деформаторов» распределение несколько разнилось по группам. Группа Г : 1. Деньги – главное в жизни. 2. Я – главное. 3. Профессионализм. 4. Карьера. В группе Д (где наиболее высокое принятие матери и отца): 1. Здоровье. 2. Семья. 3. Главное – быть Человеком. 4. Профессионализм. Группа самая малочисленная, но отношения в семьях респондентов группы наиболее благоприятные, что и обеспечивает усвоение ее представителями традиционной системы ценностей. Группа Е: 1. Я – главное. 2. Семья. 3. Здоровье. 4. Жить в согласии со своей Совестью.

Как видим, испытуемые из групп с нормой восприятия дихотомического конструкта все тяготеют к традиционной, гуманистически направленной системе ценностей, а ценности представителей групп с нарушенным пониманием «добра» и «зла» эгоцентричны, утилитарны и более прагматичны.

Таким образом, конкурентоспособность можно рассматривать как инструментальное качество личности, используемое человеком для достижения самых разных целей как созидательных и гуманных, так и эгоцентричных, человеконенавистнических и защитных. Конкурентоспособность, действительно, бывает выше, если повышен уровень природной агрессивности и экспансии в мир, рискованности и энергичности, но в большей мере ее использование и развитие зависит от социально сформированных качеств субъекта, его общей культуры, воспитанности и образованности. Конкурентоспособность по-разному активно используется примерно половиной населения, остальные – чаще прибегают к другим, более человеческим формам строительства отношений с миром и людьми.

Литература

1. Андреев В.И. Конкурентология, учебный курс для творческого саморазвития конкурентоспособности // В.И. Андреев. – 11 изд., перераб. и доп. – Казань : Изд-во «Центр инновационных технологий», 2013. – 468с. (Конкурентология). – – ISBN 5-93962-053-
2. Бажутина С.Б. Дихотомические конструкты в структуре этнического самосознания личности // Вестник Костромского государственного университета имени Н.А.Некрасова. Серия «Педагогика. Психология. Социокинетика» – 2018. – № 1. – Кострома: изд-во КГУ им. Н.А.Некрасова, 2018. – 715 с. – С. 42–46.
3. Бажутина С.Б. Значимые ориентиры в смысловой реальности человека / С.Б. Бажутина //Личность в культуре и образовании: психологическое сопровождение, развитие, социализация: материалы VI Всероссийской научно-практической конференции (11–13 декабря 2018 года) / Южный федеральный университет; под общ. ред. А.В. Черной. – Ростов-на-Дону, Таганрог: Изд-во Foundation, 2018. – 526 с. – С.282–289.
4. Костин А.В. Конкурентоспособность и ее формирование в переходной экономике. Специальность 08.00.01: «Экономическая теория» : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Костин Андрей Владимирович ; Казанский государственный университет им. А.Н. Туполева: Казань 2003. – 24с.

5. Аганесов В.А. Подготовка конкурентоспособного специалиста в условиях диверсификации высшего образования. Специальность 13.00.08: «Теория и методика специального образования»: автореферат диссертация на соискание ученой степени кандидата педагогических наук / Аганесов Владимир Армансович; Ставропольский государственный университет: Ставрополь: 2003. – 23с.

6. Подосинникова Е.А. Психологические условия развития конкурентоспособности молодых специалистов в процессе профессиональной деятельности. Специальность 19.00.13: «Психология развития, акмеология»: автореферат диссертация на соискание ученой степени кандидата психологических наук / Подосинникова Елена Алексеевна; Астраханский государственный университет: Астрахань: 2006. – 24с.

7. Польшкина О.И. Становление конкурентоспособного специалиста в военном вузе (общепедагогический аспект). Специальность 13.00.01 «Общая педагогика, история педагогики и образования»: автореферат диссертация на соискание ученой степени кандидата педагогических наук / Польшкина Ольга Ивановна; Саратовский государственный университет (СГУ): Саратов: 1999.– 25 с.

8. Степанов С.С. Мифы и тупика поп-психологии. – М.: изд-во: ЭКСМО, 232с. <http://www.e-puzzle.ru>.

9. Токарева Е.В. Индивидуально-психологические особенности развития конкурентоспособности личности. Специальность 19.00.13 «Психология развития, акмеология»: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата психологических наук /Токарева Елена Владимировна; Психологический институт РАО: М.: 2007. – 18 с.

10. Чегринцова С.В. Профессиональное управление конкурентоспособностью молодых специалистов (психологический аспект). Специальность 19.00 03: «Психология труда»: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата психологических наук. – Тверь: 2003.– 24с.

Literatura

1. Andreev V.I. Konkurentologiya, uchebny'j kurs dlya tvorcheskogo samorazvitiya konkurentosposobnosti // V.I. Andreev. – 11 izd., pererab. i dop. – Kazan' : Izd-vo «Centr innovacionny'x texnologij», 2013. – 468s. (Konkurentologiya). – ISBN 5-93962-053-

2. Bazhutina S.B. Dixotomicheskie konstrukty' v strukture e'tnicheskogo samosoznaniya lichnosti // Vestnik Kostromskogo gosudarstvennogo universiteta imeni N.A.Nekrasova. Seriya «Pedagogika. Psixologiya. Sociokinetika» – 2018. – № 1. – Kostroma: izd-vo KGU im. N.A.Nekrasova, 2018. – 715 s. – S. 42–46.

3. Bazhutina S.B. *Znachimy'e orientiry' v smy'slovoj real'nosti cheloveka / S.B. Bazhutina //Lichnost' v kul'ture i obrazovanii: psixologicheskoe soprovozhdenie, razvitie, socializaciya: materialy' VI Vserossijskoj nauchno–prakticheskoy konferencii (11–13 dekabrya 2018 goda) / Yuzhny'j federal'ny'j universitet; pod obshh. red. A.V. Chernoj. – Rostov-na-Donu; Taganrog: Izd-vo Foundation, 2018. – 526 s. – S.282–289.*

4. Kostin A.V. *Konkurentosposobnost' i ee formirovanie v perexodnoj e'konomie. Special'nost' 08.00.01: «E'konomicheskaya teoriya» : avtoreferat dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni kandidata e'konomicheskix nauk / Kostin Andrej Vladimirovich ; Kazanskij gosudarstvenny'j universitet im. A.N. Tupoleva: Kazan' 2003.– 24s.*

5. Oganegov V.A. *Podgotovka konkurentosposobnogo specialista v usloviyax diversifikacii vy'sshego obrazovaniya. Special'nost' 13.00.08: «Teoriya i metodika special'nogo obrazovaniya»: avtoreferat dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni kandidata pedagogicheskix nauk / Oganegov Vladimir Armaisovich; Stavropol'skij gosudarstvenny'j universitet: Stavropol': 2003. – 23s.*

6. Podosimnikova E.A. *Psixologicheskie usloviya razvitiya konkurentosposobnosti molody'x specialistov v processe professional'noj deyatel'nosti. Special'nost' 19.00.13: «Psixologiya razvitiya, akmeologiya»: avtoreferat dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni kandidata psixologicheskix nauk / Podpsinnikova Elena Alekseevna; Astraxanskij gosudarstvenny'j universitet: Astraxan': 2006. – 24s.*

7. Pol'kina O.I. *Stanovlenie konkurentosposobnogo specialista v voennom vuze (obshhepedagogicheskij aspekt). Special'nost' 13.00.01 «Obshhaya pedagogika, istoriya pedagogiki i obrazovaniya»: avtoreferat dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni kandidata pedagogicheskix nauk / Pol'kina Ol'ga Ivanovna; Saratovskij gosudarstvenny'j universitet (SGU): Saratov: 1999.– 25 s.*

8. Stepanov S.S. *Mify' i tupika pop–psixologii. – M.: izd-vo: E'KSMO, 232s. <http://www.e-puzzle.ru>.*

9. Tokareva E.V. *Individual'no–psixologicheskie osobennosti razvitiya konkurentosposobnosti lichnosti. Special'nost' 19.00.13 «Psixologiya razvitiya, akmeologiya»: avtoreferat dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni kandidata psixologicheskix nauk /Tokareva Elena Vladimirovna; Psixologicheskij institut RAO: M.: 2007. – 18 s.*

10. Chegrinczova C.B. *Professional'noe upravlenie konkurentosposobnost'yu molody'x specialistov (psixologicheskij aspekt). Special'nost' 19.00 03: «Psixologiya truda»: avtoreferat dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni kandidata psixologicheskix nauk. – Tver': 2003.– 24s.*

ЧЕЛОВЕК. НАУКА. СОЦИУМ.

НАУЧНО–МЕТОДИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
№1 (5) 2021 г.

Ответственный за выпуск – Т.Е.Мальцева

Корректор – С.В. Абрамова

Дизайн и художественное оформление обложки – К.Н. Швердин

ЧЕЛОВЕК. НАУКА. СОЦИУМ.
научный журнал

ЧНС

№1(5)