

**Циганенко Г.В.** Теоретичні підходи до розуміння явищ конкуренції та співпраці в групі// Проблеми політичної психології: зб. наук праць / Асоціація політичних психологів України, Інститут соціальної та політичної психології НАПН України. – К. : Міленіум, 2014. – Вип. 1 (15). – С. 285-295

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ ЯВИЩ  
КОНКУРЕНЦІЇ ТА СПІВПРАЦІ В ГРУПІ.

Циганенко Г.В.

м. Київ

**Анотація.**

Співпраця та конкуренція є широко поширеними формами людської поведінки як у групі та поза нею. Здавалось би, співпраця може бути проблемою, оскільки індивідуальні вигоди і зусилля членів групи, не завжди співпадають і призводять до її уникання. Аналіз теоретичних та емпіричних досліджень показав, що тим не менш, затрати на співпрацю можуть бути зменшені або подолані, коли конкуренція проявляється не в середині групи, а на вищому рівні організаційної ієрархії, між групами. Саме ця конкуренція може вирішувати соціальну дилему і підвищує співпрацю всередині групи, призводить до зростання загальної продуктивності. Міжгрупова конкуренція розпружує моральні емоції гніву і провини, призводить до упорядкування внутрішньогрупових норм. Виділено відмінності між поняттями конкуренції та суперництва.

**Ключові слова:** агресія, співробітництво, конкуренція, співпраця, ефективність, суперництво.

THEORETICAL APPROACHES TO UNDERSTANDING OF FENOMENA  
OF COMPETITION AND COOPERATION IN GROUPS.

Halyna Tsyhanenko,  
Kyiv

**Annotation**

Cooperation and competition are widespread forms of human behavior, both in and outside the group. Cooperation might seem a problem, as individual benefits and efforts of group members do not always coincide and it leads to disruption of the

collaboration. However, the analysis of theoretical and empirical research emphasized that, cooperation costs may be diminished or overcome in case if competition is shown not inside the group, but on a higher level of the organizational hierarchy: between groups. Is it this type of competition, which may solve the social dilemma and increase collaboration inside the group and which leads to general performance of the group social benefit. Moreover, inter-group cooperation relieves moral emotions of anger and guilt, connected with violations of the cooperative norm. The differences between the concepts of competition and rivalry are highlighted.

**Key words:** aggression, cooperation, competition, collaboration, efficiency, rivalry.

#### **Аннотация.**

Сотрудничество и конкуренция широко распространенные формы человеческого поведения как в группе и вне ее. Казалось бы, сотрудничество может быть проблемой, поскольку индивидуальные выгоды и усилия членов группы, не всегда совпадают. Анализ теоретических и эмпирических исследований показал, что тем не менее, затраты на сотрудничество могут быть уменьшены или преодолены, когда конкуренция проявляется не внутри группы, а на более высоком уровне организационной иерархии, между группами. Именно эта конкуренция может решать социальную дилемму и повышает сотрудничество внутри группы, приводит к росту общей производительности. Межгрупповая конкуренция снимает напряжение через моральные эмоции гнева и вины, приводит к упорядочению внутригрупповых норм. Выделены различия между понятиями конкуренции и соперничества.

**Ключевые слова:** агрессия, сотрудничество, конкуренция, сотрудничество, эффективность, соперничество.

**Постановка проблеми та цілі статті в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями**

Метою статті є аналіз теоретичних підходів та емпіричних розвідок до конкуренції та співпраці, як психологічних феноменів, що супроводжують міжособисту та групову взаємодію.

Цінність такого аналізу пов'язано з тим, що більшість досліджень категорії конкуренції стосується дисциплін економіки та психології реклами та маркетингу, соціології, політології. Натомість соціально-психологічна сторона явища є практично значущою, потребує посилення наукового та практичного спрямованого інтересу, а то і реабілітації його, як феномену соціальності. Конкуренція є однією з найбільш вживаних форм організації міжособистісних і соціальних стосунків. Конкуренція є всюдисущою. Її використовують діти, жінки між собою конкурують не менше чим чоловіки, окрім того вона може бути як усвідомленою, так і не усвідомлюватись її суб'єктами. Навіть важко собі уявити сферу в якій би її не було, бо фіксується не лише в маркетингу та ринкових відносинах чи в спорті<sup>1</sup>, конкуренція і суперництво виявляється в сімейних та дружніх стосунках, де здавалось би в ній мало потреби<sup>2</sup>. Ми конкуруємо не лише на роботі, в реальному житті, але у віртуальних мережах за «лайки» у Facebook або за кількість «друзів» у Однокласників та Вконтакте. Або ж конкуренція один на один між Гарвардським університетом та Масачусетським технологічним інститутом, Samsung і Apple, Yandex, Coke і Pepsi, Microsoft, Google і Apple може бути на користь споживачу. Проте суперництво може рости так інтенсивно, що призводить до ненормальної, неоптимальної та шокуючо-брутальної конкуренції з використання маніпулятивних технологій. І добре якщо вони не будуть особисто зустрічатись або переманювати «обличчя бренду», як свого часу брати Дасслери (власники Adidas та Puma), а іноді це може призводити і до фізичного знищення. Конкуренція як рухає, так і руйнує життя багатьох людей.

---

<sup>1</sup> в яких конкуренцію позначають як явище стосунків суперників за отримання доступу до переможного місця

<sup>2</sup> за виключенням хіба конфліктних ситуацій

## **Аналіз досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми.**

На еволюції людини як соціо-біологічної істоти окрім природнього відбору, про які говорив Ч.Дарвін у «Походженні людини і статевому відборі» впливало і впливає таке явище як суперництво, чи то конкуренція [1]. Як зазначав Міллер у своїй теорії внутрішньо-видової конкуренції, [2] – природній відбір, а також інші характеристики: такі як мова або ж комунікація, що давали змогу встановити стосунок, разом з рівнем розвитку інтелекту, ставали статевою перевагою у виборі партнера і мали адаптивний ефект для виживання. Ці характеристики, спрацьовуючи в якості «механізму на вибування», – оскільки перевага у такій конкуренції віддається тим, які ліпше пристосовуються [3].

Зрештою еволюція не вичерпується біологічною зумовленістю, в ній є й соціальна сторона, соціальність, яка теж включає як ідеї конкуренції, так і співробітництва [4]. І якщо у рослин способом соціальної взаємодії є придушення і симбіоз одного виду іншим, тваринного – поглинання або витіснення з ореолу, то для людини, зважаючи на її зв'язок з продуктами культури, – це взаємодія через вплив-підлягання [5, 6] або структурування соціальних стосунків через взаємодопомогу [7, 8] та об'єднання [9]. Проте навіть у стосунках між тваринами поряд з суперництвом може і співробітництво. Так, ще в сибірських мандрівках Кропоткін звернув увагу, що серед тварин розповсюджені стосунки взаємодії, симпатії та підтримки в тяжких ситуаціях. Саме цей феномен виявився важливим для збереження виду більше, чим боротьба, зазначає автор, яка призводить до послаблення ореолу виду і навіть його винищення [7]. В якості ілюстрації автор у роботі «Взаємодопомога як фактор еволюції» пригадує льодовий хід на Амурі, коли стадо косуль допомагало один одному у переправі. У своїх розвідках ефектів співробітництва Кропоткін навіть спирався на роботи Дарвіна, в яких вишукував підтвердження своєї теорії.

Дослідження конкуренції як психологічного явища ускладнюється тим, що воно не є однозначним з чітко окресленими межами. Так наприклад, конкуренція часто пов'язується з боротьбою за першість, натомість Є.М. Ємел'янов та С.Є. Поваріцина визначають конкуренцію [лат. *concurro* — збігаюсь, зіштовхуюсь, англ. *competition*] як таку форму організації міжособистісного стосунку та соціальних відносин, що характеризується досягненням індивідуальних чи групових цілей та інтересів через *протидію* іншим індивідам чи групам, які хочуть досягти одного й того ж (мають подібні актуальні інтереси та цілі) [10]. Проте конкуренція не передбачає лише боротьбу, у конкуренції обов'язковим є *допускання контакту, певної взаємодії* – навіть *кооперації та співробітництва*, оскільки передбачає, а то і вимагає, на думку зазначених авторів, встановлення правил і регулювання санкцій за їхнє недотримання. Зважаючи на це, конкуренцією варто називати такі як відносини між групами (або стосунки всередині групи), які більше менш схожі на чесні і доброзичливо змагальні, без переважаючого наміру нанести шкоду конкурентові. Натомість варто виділяти форми суперництва, – в яких «всі засоби виправдані», сусідують з крайньою агресією, обманом і деструктивністю, або ж переходять у неї.

До речі, ситуація з розуміння поняття «конкуренція у міжособовій, груповій та міжгруповій взаємодії» в чомусь перекликається тим, як сприймається поняття агресивності, на які звернув увагу ще Еріх Фромм, досліджуючи в книзі «Анатомія людської деструктивності» природу різних видів агресії<sup>3</sup> [11]. Нерідко під поняттям агресія розуміються дії, спрямовані і на захист і на відстоювання життєво важливих інтересів людини від загрози, або на руйнування чи фізичні чи психологічну шкоду іншим. Варто зважати, що мова йде про різні види явища, і тому спроба виявити причину «агресії» ставить дослідника-практика в безнадійну, з теоретичної точки зору, позицію.

---

<sup>3</sup> Приклад цей ми використаємо ще й тому, що агресія пов'язується з поняттями, що сусідують з конкуренцією.

Під агресією слід розуміти як адаптивний біологічний імпульс, який розвивається в результаті еволюції в цілях виживання індивіда і виду, і одночасно відділяти злякисну, таку як *насилля*, потребу в садизмі і жорстокості не пов'язані зі збереженням життя.

Конкуренцію часто розглядають через інше поняття – *суперництво*, проте вони теж не є синонімічними. Про суперництво, як суть людської природи, говорив З. Фройд, який його розглядав в контексті «едипового комплексу», і якщо на стражі та упокорі першого мають стояти соціальні почуття, то для едипового комплексу – релігія та моральність [12].

Видатний шотланський економіст А.Сміт ототожнював конкуренцію з загостренням суперництва (*rivalry, rivalite, Wettbewerb*) [13, с. 175]. На що у своїй роботі американський економіст Дж.Стиглер зауважив: «конкуренція ввійшла в економічну теорію з побутової мови де вона протягом тривалого часу означала суперництво двох і більше осіб». Розвиваючи свою думку автор додає конкуренції психологічного звучання, визначаючи її як «процес реакції на нову силу і спосіб досягнення нової рівноваги» [14, с. 300]. Посилюючи це припущення можемо говорити про мобілізацію сил та зусиль, які підтверджують енергетичний потенціал явища.

У дисциплінах економічного профілю можемо відслідкувати динаміку увиразнення поняття та набуття ним сучасного значення. Чисту конкуренцію пов'язують з її різновидом, яку Гальперін назвав «досконалою конкуренцією» відділяючи від недосконалої, яку пов'язують з суперництвом. Досконала конкуренція передбачає відносну рівноправність сторін, які присутні на ринку [15], у такій конкуренції є межі недозволеного, і культурного – які утворюють закони співжиття. Натомість «недосконалою» називають таку, коли суб'єкти суперництва вчиняють реальні відверті дії через придушення активності інших з метою досягнення своїх приватних цілей чи інтересів, через використання доступу до ресурсів на користь лише своєї групи, ця недосконала конкуренція або монополія і є суперництвом. Ситуація суперництва супроводжує

«недосконалу» конкуренцію ще й в тому, один учасник прагне перемогти, перевершити іншого в чому-небудь зацікавлений у тому, щоб правила і закони діяли лише на його користь. Суперництво синонімічно пов'язано зі змаганням, конкурсом, пошукуваням, учасник конфлікту орієнтується лише на свої інтереси, нав'язує свої рішення [16, с. 410].

В публіцистичних матеріалах по темі можна зустріти поділ конкуренції на здорову та невротичну. Про «здорову нормальну» Марта Фулоп, спеціаліст по психології суперництва та громадянського суспільства, пропонує говорити тоді, коли йде мова про взаємодію учасників групи, які націлені на самовдосконалення і саморозвиток, мають настанови чесності стосовно суперників, здатні до творчості та співпраці з ними, вміють справлятися і з перемогами, і з поразками, розуміючи межі заздрості, зловтіхи, почуття провини і апатії [17]. При такому конкуренції людина може задовольнятися порівняльним успіхом. Метою невротичного суперництва стає досягнення повної переваги над іншими людьми. При невротичному суперництві руйнівний аспект переважає над творчим, в результаті чого виявляється, що для невротика важливіше бачити інших переможеними, ніж досягти успіху самому. К. Хорні присвятила невротичному суперництву розділ своєї монографії «Невротична особистість нашого часу» і показала, що прагнення завдати поразки іншим або розладнати їхні зусилля часто спостерігається з боку пацієнтів, у яких переважає саме невротичне суперництво. Пацієнт немовби утікає від одужання оскільки це означатиме визнання успіху аналітика. «Він буде робити все можливе, щоб зірвати зусилля аналітика, навіть якщо явно завдає шкоди власним цілям. Він не тільки буде вводити в оману аналітика або приховувати важливу інформацію, але постарается якомога довше залишатися в тому ж самому стані або демонструвати різке погіршення» [18, с.114]. Дилема конкуренції невротика, зазначає авторка, заключається у двох протилежних тенденціях – бажаннях агресивного домінування над усіма і безмірного бажання, щоб його всі любили. Ця затисненість призводить до того, що

невротик відмовляється від конкуренції взагалі, навіть більше – він відчуває «відразу до конкуренції», [там само, с.160] неусвідомлених страх якої сприяє вибудовуванню системи захистів. Конкуренція характеризує модель стосунків, яка є передбачуваною і при якій «партнер розглядається не як потенційна загроза, а як зовнішній стимул, що підвищує ефективність діяльності» [там само, с.165]. Досліджуючи феномен суперництва, К. Хорні дійшла висновку, що у суспільствах з індивідуалістичними настановами суперництво позначається на порушеннях стосунків між людьми в різних сферах їх життєдіяльності. Авторку підтримував і К.Маслоу, який дещо скептично відізвався про конкуренцію, і сказав «вона цікавить дослідник значно більше чим співробітництво, альтруїзм чи безкористя...» натомість настанова, що всі вчинки визначають егоїстичними устремліннями не вірна, бо є багато прикладів – коли люди ведуть себе врозріз власних інтересів [19]

Ідеї Кропоткіна знайшли продовження у ряді емпіричних робіт [20-23]. Так, фінські дослідники Мікаель Пууртінен і Таріо Маппес відзначають, що з економічної та еволюційної точок зору співробітництво є загадковим явищем. Особи, що кооперуються між собою у групі можуть нести витрати, на відміну від тих, хто цього не робить. Ефектом такої взаємодії є відмінності у самопочутті членів груп з кооперацією і без – у перших воно значно ліпше [24, с.355].

Дослідники експериментально довели, що ефективнішою є конкуренція між групами чим усередині групи. У цьому висновку вони спирались на власні висновки та емпіричні дослідження колег [23], які підтвердили, що міжгрупова конкуренція сприяє внутрішньогруповій співпраці, група може досягнути кращих результатів та ефективніше працювати, якщо застосовується модель кооперації у групі.

Пууртінен і Маппес зазначають, що на прийняття рішень людиною чи групою людей конкурувати чи співробітничати один з одним, впливають не лише раціональні розрахунки матеріальних вигравів, а й емоції [24]. Моральні



емоції спираються на норми соціально схвальної поведінки. Ці норми співжиття (соціального контролю) діють так, що їхнє порушення викликає почуття гніву (коли інші порушують норми) і провини (тоді, коли сам порушуєш). Р. Тріверса та Д.Фесслер стверджують, що основною функцією гніву і провини є захист стосунків співробітництва [25, 26]. У природних умовах, моральний обман викликає гнів і агресію, які служать в якості стримуючого фактору роблячи обман менш вигідним. Почуття провини, з іншого боку робить обман менш вигідним, бо діє через почуття внутрішнього дискомфорту, а також мотивує репаративну поведінку для відновлення стосунків співпраці. Досить показовим є те, що моральні норми і емоції, у групах співробітництва діють як регулятори внутрішньогрупої взаємодії, але зрідка застосовуються до членів інших груп [27, 28].

Базові групові характеристики, такі як гармонія та дружнє ставлення членів один до одного руйнуються, якщо учасників ставлять у позицію змагання між собою. Змагання формує велику особистісну незахищеність її учасників [29].

**Висновки з даного дослідження і перспективи дальших розвідок у цьому напрямку.**

У результаті аналізу теоретичних підходів до явища конкуренції виявлено тенденцію до його ототожнення з суперництвом. Натомість суть поняттєвої відмінності закладалась еволюцією розвитку, від теорій з біологічною зумовленістю конкуренції для виживання та удосконалення природи виду, до ідей соціальності, в яких конкуренція передбачає співробітництво в групі, і є його невід'ємною частиною. Спираючись на емпіричні розвідки конкуренції виявлено, що групах, де локус конкурування зміщається на вищі ієрархічні щаблі (міжгруповий рівень) її члени почуваються більш захищеними. Розвиваючи практичну частину дослідження даного явища було би важливим виявити психологічну природу суперництва усередині групи і механізмів, які його забезпечують та перешкоджають конкурувати на міжгруповому рівні.

Безсумнівний інтерес викликає явище конкуренція між особами та групами з різними ідентичностями, саме ця тема могла би бути у фокусі досліджень.

### Література.

1. Дарвин Ч., О происхождении видов путем естественного отбора или сохранении благоприятствуемых пород в борьбе за жизнь (1939). - Режим доступа до статті : <http://www.youblisher.com/p/204965-Darvin-CH-O-proishozhdenii-vidov-putem-estestvennogo-otbora-ili-sohraneni-blagopriyatstvuemyih-porod-v-borbe-za-zhizn-CH-Darvin-Sochineniya-t-3-Izd-vo-AN-SSSR-Moskva-1939/>
2. Miller G.F. How mate choice shaped human nature: A review of sexual selection and human evolution./ Ed. C. Crawford & D. Krebs // *Handbook of evolutionary psychology: Ideas, issues, and applications*. – Lawrence Erlbaum, 1998 – pp. 87-129.
3. Палмер Д. Эволюционная психология. Секреты поведения Homo Sapiens [Текст] / Д. Палмер, Л. Палмер. - 2-е междунар. изд. - СПб. : "Грайм-ЕВРОЗНАК" ; М. : "ОЛМА-ПРЕСС", 2003. - 382 с.
4. Домбровская И.С. К проблеме конкуренции в психологии.//Прикладная психология как ресурс социально-экономического развития России в условиях преодоления глобального кризиса: материалы 2 межрегиональной научно-практической конференции, Москва, 11-13 ноября 2010 г.: книга 1. – М.: Издательство московского университета, 2010. – с. 58-60.
5. Васютинський В.О. Інтеракційна психологія влади [Текст] : монографія / В. Васютинський. - К.: КСУ, 2005. - 492 с.
6. Поршнева Б.Ф. Антропогенетические аспекты физиологии высшей нервной деятельности и психологии // Вопросы психологии. - 1968. - № 5. - С. 17
7. Кропоткин П.А. Взаимопомощь как фактор эволюции/ - Режим доступа до статті : [http://iph.ras.ru/elib/Kropotkin\\_Vzaimopom.html](http://iph.ras.ru/elib/Kropotkin_Vzaimopom.html)
8. Кропоткин, П. А. Этика: Избранные труды [Текст] / П. А. Кропоткин. - М. : Политиздат, 1991. - 496 с.
9. Леонтьев Д. А. Становление саморегуляции как основа психологического развития: эволюционный аспект // Субъект и личность в психологии саморегуляции / под ред. В.И. Моросановой. – М.: ПИ РАО; Ставрополь: СевКавГТУ, 2007. – С. 68-84.
10. Емельянов Е. Н., Поварницына С. Е. Психология бизнеса. – М.: АРМАДА, 1998. - 511 с.
11. Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности / Пер. с англ. Э. М. Телятниковой, Т. В. Панфилова; Худ. обл. М. В. Драко.— Мн.: ООО «Попурри», 1999.— 624 с.
12. Фрейд З. Я и Оно //Хрестоматия по истории психологии /под ред. П.Я. Гальперина, А. Н. Ждан. – М.: Изд-во МГУ, 1980. – С. 184-188.
13. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. (Книги I-III). М., 1993. - С. 175
14. *Стиглер Дж.* Совершенная конкуренция: исторический ракурс // Теория фирмы. СПб., 1995. С. 300. (Вехи экономической мысли ; Вып. 2).
15. Гальперин В.М., Игнатъев СМ., Моргунов В.И. Микроэкономика: В 2-х т. / Общая редакция В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т. 2. – 498 с.
16. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология / Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 507 с.
17. Фулоп М. Здоровая конкуренция. – Режим доступа до статті : [http://www.psychologies.ru/observers/marta-fulop/\\_article/29218/](http://www.psychologies.ru/observers/marta-fulop/_article/29218/)

18. Хорни К. Невротическая личность нашего времени; самоанализ / пер. с англ. – М.: Издательская группа «Прогресс-Универс», 1993. – 480 с.
19. Маслоу А.Г. Мотивация и личность / Пер. с англ. Татлыбаевой А. М. – СПб.: Евразия, 1999. – 478 с.
20. Wilson, D. S. A theory of group selection. // Proc. Natl Acad. Sci. – 1975. - Vol. 72, No. 1, - pp. 143-146,
21. Aviles, L. Solving the freeloaders paradox: genetic associations and frequency-dependent selection in the evolution of cooperation among nonrelatives// Proc. Natl Acad. Sci. USA. – 2002. Vol. 99, No. 14 pp. 268- 273.
22. Boyd, R., Gintis, H., Bowles, S. & Richerson, P. J. The evolution of altruistic punishment // Proc. Natl Acad. Sci. USA. – 2003. Vol.100. – pp.3531–3535.
23. West, S. A., Gardner, A., Shuker, D. M., Reynolds, T., Burton-Chellow, M., Sykes, E. M., Guinnee, M. A. & Griffin, A. S. Cooperation and the scale of competition in humans // Curr. Biol. – 2006. – Vol.16. – pp.1103–1106.
24. Puurtinen M., Mappes T. Between-group competition and human cooperation / Proceedings of The Royal Society B, - 22 January 2009. - Issue: Volume 276, Number 1655 – pp. 355-360
25. Trivers, R. L. The evolution of reciprocal altruism // Q. Rev. Biol. – 1971. – Vol.46. – pp.35–57.
26. Fessler, D. M. T. & Haley, K. J. The strategy of affect: emotions in human cooperation // In Genetic and cultural evolution of cooperation / ed. P. Hammerstein. – Cambridge, UK: MIT Press, 2003. – pp. 7-36.
27. Bernhard, H., Fischbacher, U. & Fehr, E. Parochial altruism in humans // Nature. - 2006. – Vol. 442. – pp. 912–915.
28. Cohen, T. R., Montoya, R. M. & Insko, C. A. Group morality and intergroup relations: cross-cultural and experimental evidence // Pers. Soc. Psychol. Bull. – 2006. – Vol.32. pp. 1559-1572.
29. Cooperation and competition in means-interdependent triads. Raven, Bertram H.; Eachus, H. Todd. The Journal of Abnormal and Social Psychology, Vol 67 (4), Oct 1963, 307-316.

#### Reference.

1. Дарвин, Ч. (1939) О происхождении видов путем естественного отбора или сохранения благоприятствующих пород в борьбе за жизнь". <http://www.youblisher.com/p/204965-Darvin-CH-O-proishozhdenii-vidov-putem-estestvennogo-otbora-ili-sohraneni-blagopriyatstvuyemyih-porod-v-borbe-za-zhizn-CH-Darvin-Sochineniya-t-3-Izd-vo-AN-SSSR-Moskva-1939/>
2. Miller, G. F (1998) How mate choice shaped human nature: A review of sexual selection and human evolution. In: C. Crawford & D. Krebs (Eds.) *Handbook of evolutionary psychology: Ideas, issues, and applications*. Lawrence Erlbaum, pp. 87-129.
3. Palmer, D. *Jevoljucionnaja psihologija. Sekrety povedenija Homo Sapiens* SPb. : "Grajm-EVROZNAK" ; M. : "OLMA-PRESS", 2003 (rus)
4. Dombrovskaja, I.S. (2010) К проблеме конкуренции в психологии. *Prikladnaja psihologija kak resurs social'no-jekonomicheskogo razvitija Rossii v uslovijah preodolenija global'nogo krizisa, Moskva, 11-13 nojabrja 2010 g.*: (1). M.: Izdatel'stvo Moskovskogo universiteta, 58-60 (rus).
5. Vasyutynskij, V.O. *Interakcijna psyxolohiya vlady*. K.: KSU. 2005 (ukr).
6. Porshnev, B.F. (1968) Антропogenетические аспекты физиологии высшей нервной деятельности и психологии. *Voprosy psihologii*, 5. 7 (rus).

7. Kropotkin, P.A. Vzaimopomoshh' kak faktor jevoljucii : [http://iph.ras.ru/elib/Kropotkin\\_Vzaimopom.html](http://iph.ras.ru/elib/Kropotkin_Vzaimopom.html) (rus).
8. Kropotkin, P. A. *Jetika: Izbrannye trudy*. M. : Politizdat., 1991 (rus).
9. Leont'ev, D. A. (2007) Stanovlenie samoreguljaccii kak osnova psihologicheskogo razvitija: jevoljucionnyj aspect. *Sub"ekt i lichnost' v psihologii samoreguljaccii*. M.: PI RAO; Stavropol': SevKavGTU, 68-84 (rus).
10. Emel'janov, E. N., Povarnicyna S. E. *Psihologija biznesa*. M.: ARMADA, 1998 (rus).
11. Fromm, Je. *Anatomija chelovecheskoj destruktivnosti* . Mn.: OOO «Popurri», 1999 (rus).
12. Frejd, Z. Ja i Ono (1980). *Hrestomatija po istorii psihologii*. M.: Izd-vo MGU, 184-188 (rus).
13. Smit, A. *Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov*. Knigi I-III. M., 1993.
14. Stigler Dzh. Sovershennaja konkurencija: istoricheskij rakursio *Teorija firmy*. SPb., 1995. (2) (rus).
15. Gal'perin, V.M., Ignat'ev, SM., Morgunov, V.I. *Mikroekonomika*: SPb.: Jekonomicheskaja shkola, 1999 (2) (rus).
16. Ancupov, A.Ja., Shipilov, A.I. *Konfliktologija*. M.: JuNITI, 1999 (rus).
17. Fulop, M. Zdorovaja konkurencija [http://www.psychologies.ru/observers/marta-fulop/\\_article/29218/](http://www.psychologies.ru/observers/marta-fulop/_article/29218/)
18. Horni, K. Nevroticheskaja lichnost' nashego vremeni; samoanaliz. – M.: Izdatel'skaja gruppa «Progress-Univers», 1993. – 480 s.
19. Maslou, A.G. Motivacija i lichnost' – SPb.: Evrazija, 1999. – 478 s. Wilson, D. S. (1975) A theory of group selection. *Proc. Natl Acad. Sci. USA*, 72, 143–146.
20. Wilson, D. S. (1975). A theory of group selection. *Proc. Natl Acad. Sci.* 72 (1). 143-146.
21. Aviles, L. (2002) Solving the freeloaders paradox: genetic associations and frequency-dependent selection in the evolution of cooperation among nonrelatives. *Proc. Natl Acad. Sci. USA*, 99 (14) 268-14 273.
22. Boyd, R., Gintis, H., Bowles, S. & Richerson, P. J. (2003) The evolution of altruistic punishment. *Proc. Natl Acad. Sci. USA*, 100, 3531-3535.
23. West, S. A., Gardner, A., Shuker, D. M., Reynolds, T., Burton-Chellow, M., Sykes, E. M., Guinnee, M. A. & Griffin, A. S. (2006) Cooperation and the scale of competition in humans. *Curr. Biol.* 16, 1103–1106.
24. Puurtinen M., Mappes T. (22 January 2009) Between-group competition and human cooperation. *Proceedings of The Royal Society B*, 276 (1655), 355-360
25. Trivers, R. L. (1971) The evolution of reciprocal altruism. *Q. Rev. Biol.* 46, 35–57.
26. Fessler, D. M. T. & Haley, K. J. (2003) The strategy of affect: emotions in human cooperation. In *Genetic and cultural evolution of cooperation*. ed. P. Hammerstein. Cambridge, UK: MIT Press. pp. 7–36.
27. Bernhard, H., Fischbacher, U. & Fehr, E. (2006) Parochial altruism in humans. *Nature*. 442, 912–915.
28. Cohen, T. R., Montoya, R. M. & Insko, C. A. (2006) Group morality and intergroup relations: cross-cultural and experimental evidence. *Pers. Soc. Psychol. Bull.* 32, 1559-1572.
29. Raven, Bertram H.; Eachus, H. Todd. (Oct 1963) Cooperation and competition in means-interdependent triads. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*. (4), 307-316.