

КООПЕРАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЗМАГАЛЬНОСТІ

О.С. Коковіхіна

Херсонський державний університет, kokovikhina.os@gmail.com

Науковий керівник: доктор психологічних наук, професор І. С. Попович

Постановка проблеми. Змагання – це невід’ємна частина життя людини, що стосується різноманітних аспектів: біологічного, соціального, особистісного, матеріально-технічного, політичного, воєнного, культурного. Австрійський етолог Конрад Лоренц вважав, що як тільки люди просунулися в своєму розвитку настільки, що змогли обмежити природні фактори небезпеки на кшталт голоду, холоду, атак хижаків, на перший план вийшов внутрішньовидовий відбір, перетворюючись на один з основних селекційних механізмів [1, с. 57-58]. Унікальність змагання як соціально-психологічного явища, на наш погляд, полягає у варіативності дефініцій, що насамперед стосуються реалізації вузько-орієнтованих програм економічного, історичного, ціннісного, класового, мілітарного, художньо-естетичного, інтелектуального, спортивного протистояння, до якого активно залучаються об’єкти господарювання, колективи, народи й індивіди. Когнітивно-поведінкова основа змагання нерозривно пов’язана з конкуренцією, суперництвом, конфронтацією, що характеризуються активністю, готовністю відстоювати власні інтереси, орієнтуванням на перемогу, здоровим прагматизмом [2, с. 120]. Але соціологи, проводячи феноменологічний аналіз змагальності [3], не ототожнюють ці лексико-семантичні конструкти, наголошуючи на специфічних складових на кшталт ініціювання соціального порівняння, актуалізації потреби в самоствердженні. Досліджуючи природу міжвидової агресії, Конрад Лоренц зауважував, що зовнішні ситуації, які потребують участі в боротьбі за суспільні інтереси провокують переживання цілком людського й високоморального захоплення, і якщо цінні для людини речі (родина, нація, AlmaMatter, свобода творчості, права людини) знаходяться під загрозою, вона відчуває священний трепет, захищаючи їх [1, с. 304-305]. Романтизація внутрішньовидової агресії

небезпечна, оскільки ґрунтується на жорсткому догматичному протиставленні «ми» / «вони», «свій» / «чужий», але нас цікавить проблематика кооперування груп, що приймають участь у змаганні.

Мета. Теоретичний аналіз ролі змагального фактору в коопераційному процесові.

Виклад основного матеріалу. Європейська глобалізаційна тенденція суттєво вплинула на характер економічної конкуренції, модифікувала капіталізм, пропагуючи перевагу взаємовигідної співпраці, що суперечить класичному підходові, в якому пріоритетне значення має антагоністична боротьба. Але фінансовий чинник не спромігся гармонізувати міжкультурні взаємини, вкотре ілюструючи хибність раціоналізаторської концепції «людина економічна». Постіндустріальний характер міждержавного протистояння мінімізував насильство, каналізуючи напруження в конфлікти наративів [4, с. 32], що підживлюються прихильністю певної спільноти до штучно створеної рамки мислення, змістового тлумачення, оцінки, сприйняття подій.

Збіг уявлень про соціальну реальність – субстрат афіліації, що провокує переживання єдності, забезпечує відносно стійкий емоційний зв'язок між людьми, які не обов'язково знайомі в реальному житті, але симпатизують і довіряють одне одному [5, с. 52]. Американський професор Роберт Райх, систематизуючи універсальні національні наративи, з-поміж інших назвав: «співдружність доброзичливих одnodумців» і «варвари біля воріт», що покликані пробуджувати серед широкого загалу надію й страх [4, с. 35]. Перший гранд-нاراتив, на наш погляд, формує готовність громадян до співпраці, створює атмосферу психологічної безпеки, згуртовує на основі ментальної спорідненості. Другий – сигналізує про небезпеку, мобілізує, надає зневажливу морально-етичну оцінку уявному ворогові.

Стресовий стан інтенсифікує афіліацію спільноти, що має адаптуватися до несприятливих умов, колективно реалізуючи найоптимальнішу програму самозбереження. Досліджуючи соціолінгвістичний вимір образу ворога, українська вчена Уляна Федорів зазначає, що ворожнеча – це елемент

людського співіснування; феномен, що цементує соціальні групи, забезпечуючи ефективне економічне, політичне, релігійне, соціальне функціонування їх [6, с. 257]. Якщо розвинути цю думку, кооперація – один з етапів змагання, що передбачає акумулювання фінансових, промислових, інтелектуальних, фізичних, творчих ресурсів задля досягнення спільної мети. Для прикладу обидві світові війни в Європі мали стійкий коаліційний характер, засвідчивши синергію співпраці у воєнному конфлікті з високим рівнем інтенсивності.

Кооперація як форма соціальної взаємодії, на думку американського політолога Роберта Аксельрода, виникає на основі ілюзорного прагнення передбачення кроків партнера, потребуючи тривалої взаємодії, і продиктована егоїстичними інтенціями, що ґрунтуються на принципі обопільної взаємності, передбачаючи синхронну двосторонню співпрацю [7, с. 123]

Альтернативна теорія кооперування – вибір на користь біологічно близької істоти (Джон Мейнард Сміт, Роберт Дж. Лін, Фен Лін), що має еволюціоністське ядро, і розглядає внутрішньовидову співпрацю як прояв еусоціальності, що уможливорює виживання виду, передавання нащадкам рис репродуктивної переваги. Досліджуючи практику альтруїстичного покарання, Ернст Фер і Саймон Гехтер заперечили нормативність ототожнення тваринного й людського кооперування, експериментально встановивши, що рушійний механізм співпраці – зацікавленість групи в отриманні суспільного блага, що передбачає можливість внутрішнього покарання для тих, хто недостатньо (у порівнянні з іншими) вкладається в спільну справу [7, с. 124–125]. Цей підхід, на наш погляд, цінний тим, що не протиставляє кооперацію й конфронтацію, вважаючи ці складові взаємопов'язаними. Фактор соціального порівняння всередині групи регулює поведінку суб'єктів, забезпечуючи баланс між ними, оскільки відчувши тиск і загрозу, відступник (англ. «defectors») активізується, щоб уникнути агресії. Так як більше, сегментація скооперованої групи – цілком природне явище. [8, с. 137; 9, с. 17]

Французький соціолог Еміль Дюркгейм вважав, що кооперація зумовлюється інтеріоризацією ідентичних цінностей, які спонукають людину

дотримуватися загальноприйнятих норм, грати за правилами. Натомість економіст Адам Сміт, розглядаючи питання співпраці, наголошував на пошукові релевантних стимулів, що підштовхуватимуть егоїстів до взаємовигідного кооперування. Поєднавши класичні економічні й соціологічні підходи, згадуваний нами Ернст Фер і Герберт Гінтіс розробили авторську модель кооперації, що містить три компоненти: переконання, уподобання, обмеження, і здебільшого фокусується на значущості індивідуально-психічних чинників і стратегій поведінки [10, с. 43].

Досліджуючи співпрацю як громадянську чесноту, Карлос Муган зазначає, що маргінальна група характеризується високим рівнем внутрішньої узгодженості, соціальної інтеграції, одночасно базуючись на внутрішній нерівності, зовнішньому відторгненні. Етична ж кооперація виключає економічну, культурну, соціальну сегрегацію, опікуючись створенням інклюзивного простору. До того ж, структура співпраці усуває розбіжності на основі свавілля, упередження, невинуватих привілеїв, загострюючи питання відмінності внеску суб'єктів у процес, і найоптимальніший інструмент легітимізації такої нерівності – теорія справедливості, що проголошує нерівнозначну співпрацю прийнятною у випадку, коли остання слугує покращенню перспектив члена з найнижчим статусом [11, с. 86-87].

Вивчаючи публічні форми конкуренції, німецький вчений Тобіас Веррон [12] аналізує питання розповсюдженості в Європі різноманітних рейтингів, спираючись на теорію поля П'єра Бурдьє, який вважав суспільні сфери на кшталт економіки, науки, мистецтва плацдармом полісуб'єктної боротьби за соціальний, культурний, економічний, технологічний, фінансовий капітал, і на відміну від економічно-орієнтованих авторів розумів конкуренцію як прагнення накопичити й примножити символічний капітал – репутацію й престиж.

Оцінюючи роль змагальності в коопераційному процесові, Тобіас Веррон зауважує, що наявність дефіцитних територій, природних / людських ресурсів – це фактор консолідування військового, бюрократичного, фіскального потенціалу держави. Але особистісний рівень потребує якісно іншого підходу,

оскільки роль конкурентного мотиву як наміру перевершити інших у певній творчій діяльності може бути другорядною, і механізм соціального порівняння не запуститься. Наголосимо, що змагальні процеси можуть бути штучно інтенсифіковані / пригнічені, але наявність компаративного компонента передусім визначається специфікою суб'єктивного ставлення.

Німецький філософ Георг Зіммель, зосередившись на соціальній проблематиці конкуренції, розтлумачив її як боротьбу за прихильність третьої сторони. У цій теорії фактор змагальності нівелюється, оскільки головна мета – завоювання прихильності. Ілюструючи теорію непрямої конкуренції, Тобіас Веррон наводить приклад християнських віруючих, які не змагаються між собою за кількістю добрих справ, оскільки божої милості вистачить на всіх. Цей приклад, на наш погляд, можна транспонувати на творчість художників, письменників, співаків, блогерів, які зацікавлені в збільшенні аудиторії шанувальників, але на відміну від політиків не практикують дискредитацію колег, оскільки про дефіцитне добро не йдеться, і це зрештою не матиме гешефтів. Інша справа – кількісно обмежений і сегментований електорат.

Оцінка й увага третіх сторін, що продукують та розподіляють прихильність між конкурентами, на наш погляд, другорядна, коли перемога одного суб'єкта забезпечується за рахунок програшу іншого суб'єкта. Прикладом такого явища слугує мирна боротьба на кшталт шахового турніру, і збройне протистояння, в якому дві держави претендують на суверенітет над однією територією.

Соціолог Езра Цукерман, вивчаючи економічний аспект конкуренції, звернув увагу на значущість споживачів, які легітимізують виробників і товари, між якими точиться боротьба. Тому, що більше, контакт з аудиторією формує конкурентні критерії, оскільки публіка на безперервній основі оцінює та порівнює діяльність гравців, знецінюючи одних і підносячи інших [12, с. 65]. Розрідження *уваги* аудиторії перетворює її на основне благо, за яке змагаються першочергово, оскільки в масовій свідомості інтерес до певної проблемної зони формується за рахунок інших зон, від яких увага автоматично відволікається [4,

с. 31]. *Легітимність* – пріоритет другого порядку, що забезпечує *визнання*, яке може мати позитивну й негативну конотації. Тяглість існування суб'єкта в часі, на нашу думку, підтверджує легальність функціонування його. Це стосується товарів (рекламується рік заснування компанії, що виробляє цю продукцію впродовж десятиліть), держав (у національній історіографії Україна вважається продовженням Київської Русі), університетів (наявність культових випускників, кількість проведених міжнародних конференцій), наукових установ (сенсаційні відкриття, нові винаходи) тощо. Фактор третього порядку – *престиж*, що передбачає порівняння ідентичних суб'єктів за певним параметром, близьким до поняття «змагальність». Так, якщо обидві держави демократичні й суверенні, одна з них корумпована більше, друга – менше. Один з режисерів має два «Золотих глобуса», інший – жодного. Це стосується й «випадку Kulturkampf, коли одна із культур претендує на винятковість, на владні позиції стосовно іншої, що буцімто є менш вартісною» [4, с. 32]. Між державне змагання за престиж, на думку Тобіаса Веррона, ґрунтується на розумінні національної держави як квазііндивідуальної одиниці. І це порівняння, на наш погляд, доцільно транспонувати на медичні центри, університети, спортивні команди, театри, державні установи, які паралельно конкурують і взаємодіють одне з одним.

Висновки. Теоретичне дослідження засвідчило, що змагальність як соціальна ситуація – один із чинників внутрішньогрупової мобілізації, кооперації, консолідації. Особливо, коли йдеться про неподільне дефіцитне благо, яке визнається цінним більшістю членів соціальної групи, перебуваючи під загрозою зовнішнього знищення. Ментальна спорідненість, ціннісна гомогенність, збіг уявлень про соціальну реальність, афіліація, спільні цілі, наявність образу уявного ворога підживлюють коопераційні процеси всередині групи, що змагається з іншою, але це не передбачає відсутність внутрішньої конкуренції, яка відіграє роль ключового регуляторного механізму, що уможлиблює досягнення спільної мети.

Література:

1. Лоренц К. Агрессия, или так называемое зло. Москва, 2017. 340 с.
2. Чижова О. Конфлікт як прояв прагматизму в сучасному суспільстві. *Політичний менеджмент*. 2006. № 1. С. 118-127.
3. Данакин Н. С., Хашаева С. В. Концептуальный анализ феномена соревновательности. *Социально-гуманитарные знания*. 2012. № 6. С. 241–249.
4. Ожеван М. А. Глобальна війна стратегічних наративів: виклики та ризики для України. *Стратегічні пріоритети*. № 4 (41). 2016. С. 30–40.
5. Купрій Т. Г. Соціальна афіліація студентської молоді як чинник організаційного розвитку вищої школи. *Освітологічний дискурс*. 2016. № 3 (15). С. 51–62.
6. Федорів У. Образ ворога як моделюючої фігури соцреалістичного тексту. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2016. Вип. 2 (36). С. 257–261.
7. Денисенко В. А. Кооперація як прояв продуктивної взаємодії: огляд основних підходів до аналізу проблеми. *Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки*. 2012. №15. С. 121–127.
8. Fehr E., S. Gächter. Altruistic punishment in humans. *Nature*. 2002. № 415. P. 137–140.
9. Bowles S., Gintis H. The Evolution of Strong Reciprocity: Cooperation in Heterogeneous Populations. *Theoretical Population Biology*. № 65 (1). P. 17–28.
10. Fehr E., Gintis H. Human Motivation and Social Cooperation: Experimental and Analytical Foundations. *Annual Review of Sociology*. № 33. P. 43–64.
11. Mougan C. Social Cooperation as civic virtue. *Self and Society*. 2009. P. 79–89
12. Werron T. On Public Forms of Competition. *Cultural Studies Critical Methodologies*. № 14 (1). P. 62–76.