оригинальная статья
УДК 159.96

Особенности стратегии конкуренции у работающих субъектов с Я-ориентированной и ориентированной на других перфекционистской направленностью

Алиса Владимировна Тузлукова

Южный федеральный университет, Россия, г. Ростов-на-Дону

alisa.tuzlukova@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0002-1968-345X>

Поступила в редакцию 13.02.2021. Принята к печати 17.03.2021.

Аннотация: Представлены результаты исследования, посвященного установлению своеобразия содержания адресованной достижению различных целей стратегии конкуренции в профессиональной деятельности у работающих субъектов с различной выраженностью перфекционистской направленности. Предложено определение перфекционистской направленности личности, основанное на представлениях о роли направленности в конкурентоспособности личности в профессиональной деятельности, предметном содержании направленности личности, а также имеющихся в литературе данных о предметном содержании перфекционизма и его различных типах и их взаимосвязи с мотивацией достижения и когнитивными установками. Многочисленные данные о связи типов перфекционизма с личностными особенностями субъектов, проявляющимися в ситуациях конкуренции, позволили предположить, что перфекционистская направленность личности выступает фактором построения стратегии конкуренции работающих субъектов. Эмпирическим объектом выступили 142 работающих субъекта (112 женщин, 30 мужчин) в возрасте от 19 до 62 лет. Описаны процедура выделения различных видов перфекционистской направленности на основе сочетания типа перфекционизма, мотивации достижения и когнитивных установок, а также критерии выделения Я-ориентированной и ориентированной на других перфекционистской направленности. Установлено своеобразие содержания стратегии конкуренции у субъектов с Я-ориентированной перфекционистской направленностью и ориентированной на других перфекционистской направленностью, определены ведущие цели их стратегии конкуренции и содержание компонентов стратегии конкуренции по их достижению. Стратегия конкуренции по достижению цели *демонстрация индивидуального стиля деятельности* у субъектов с Я-ориентированной перфекционистской направленностью обусловлена внутренней мотивацией деятельности, проявляется в форме зависимости от других, однако критика и неодобрение с их стороны может негативно влиять на их стремление к цели. Стратегия конкуренции по достижению цели *высокое качество деятельности* у субъектов с ориентированной на других перфекционистской направленностью подкрепляется стремлением к безопасности и основывается на совершении стабилизирующих конкурентных действий. Для стратегий конкуренции обеих групп характерно снижение осознания коллег как конкурентов при стремлении к данным целям.

Ключевые слова: компоненты стратегии конкуренции, цели конкуренции, перфекционизм, работающие субъекты

Цитирование: Тузлукова А. В. Особенности стратегии конкуренции у работающих субъектов с Я-ориентированной и ориентированной на других перфекционистской направленностью // Вестник Кемеровского государственного университета. 2021. Т. 23. № 1. С. 183–190. DOI: <https://doi.org/10.21603/2078-8975-2021-23-1-183-190>

Введение

Рост конкуренции в России и мире, затрагивающий главным образом сферу профессиональной деятельности, связан с усилением «принуждения к совершенствованию» результатов своего труда и особых отношений между людьми в обществе [1]. Следствием этого является понимание необходимости повышения требований к себе и другим, качеству результатов деятельности и построению стратегии конкуренции ради получения больших преимуществ по сравнению с другими в профессиональной деятельности.

Изучение конкуренции носит междисциплинарный характер [2]. В различных областях психологии конкуренция определяется по-разному: в социальной

психологии – как один из главных способов организации социального и межличностного взаимодействия, включающий социальные сравнения; в экономической – как попытки превзойти соперника в чем-то более перспективном вследствие несовместимых интересов; в психологии личности – как мотивационно-операциональная направленность субъектов деятельности на обретение желаемых преимуществ по сравнению с конкурентами и т. д. [3]. В каждой из областей авторы подчеркивают значимость в конкуренции стремления к преимуществу, соперничества, достижения лучшего результата вследствие сравнения с результатами других.

Стратегия конкуренции личности в профессиональной деятельности рассматривается как организованная целью конкуренции и устойчивыми способами ее достижения сознательная мотивированная активность, обеспечивающая субъекту деятельности желаемые преимущества в профессиональной деятельности на базе его представлений о себе как субъекте деятельности, о ее предмете и ближайшем профессиональном окружении. В строении стратегии конкуренции выделяют следующие компоненты: мотивационно-целевой (мотивы профессиональной деятельности, цель и мотивы конкуренции), операциональный (инновационные (привнесение новых приемов), стабилизирующие (удержание достигнутых преимуществ) и адаптивные (копирование) конкурентные действия и поведенческие установки в адрес конкурентов) и когнитивный (представления о коллегах, руководителе и о себе как сотруднике) [4].

Исследователи конкуренции в рамках психологии личности сосредотачивают внимание на поиске ее личностных детерминант [5–7]. Особое внимание авторы уделяют конкурентоспособности, психологическую основу которой составляет высокий уровень развития интегральных качеств личности, центральное место среди которых занимает направленность [8]. Согласно С. А. Рубинштейну, она представляет собой систему всех мотивационных тенденций, установок и идеалов личности и обладает предметным содержанием, включающим общество, труд и самого себя. Направленность личности на конкретное предметное содержание усиливает ее сознательную активность по овладению этими явлениями действительности, что приводит к закреплению отдельных личностных свойств. П. А. Хьюитт и Г. А. Флэтт рассматривают перфекционизм как устойчивое свойство личности, обладающее предметным содержанием в виде стремления к совершенствованию себя и других и к высокому соответствию социальным нормам, сопоставимым с выделяемыми отечественными авторами тремя основными видами предметного содержания направленности как таковой: самой личностью, обществом и деятельностью [9]. Поэтому мы полагаем, что перфекционизм может выступать как психологический фактор, обуславливающий достижение целей конкуренции и определяющий своеобразие построения стратегии по их достижению.

Результаты множества исследований перфекционизма позволили исследователям выявить значимые положительные связи между его типами и мотивацией достижения, между представлениями о себе, мире и других, проявляющимися в когнитивных установках [10–12]. Связанность мотивов личности, ее установок, среди которых наиболее значимым выступает поддерживаемое обществом стремление к некому идеалу как способ ответить на требования рыночной экономики и получению лучших результатов деятельности по сравнению с другими, а также направленность этих мотивов и установок на некий предмет ставит вопрос о рассмотрении перфекционистской направленности личности в ее связи с конкуренцией в профессиональной деятельности.

В течение всей истории изучения перфекционизма предпринимались попытки определения критериев для разграничения его невротических и конструктивных проявлений, среди которых были выделены реалистичность и сознательность при установлении высоких стандартов деятельности, настойчивая избирательность способа их реализации, подконтрольность личности переживаний неуспеха, наличие мотивации для достижения цели и убеждений о ее достижимости [9]. Данные критерии обуславливают целесообразность введения термина перфекционистской направленности личности, предполагающего интеграцию общего перфекционизма и составляющих его типов, мотивации достижения и установок личности.

Под перфекционистской направленностью (ПН) мы понимаем комплекс мотивов и установок личности, устойчиво проявляющихся в различных видах деятельности в ее осознанном стремлении к совершенству на основе высокой требовательности к другим, воспринимаемой от других, а также к себе самому, что может обеспечивать преимущества в достижении целей конкуренции.

В многочисленных исследованиях обнаружены взаимосвязи общего перфекционизма и его типов с личностными особенностями субъектов, проявляющимися в ситуациях конкуренции: с мотивацией достижения [13], с постановкой целей по получению более высоких результатов по сравнению с другими [12] и доминирование над ними [14], особенностями самооценивания [15] и восприятия других как соперников [16; 17], результативностью и эффективностью в работе [18]. Содержание каждой из перечисленных взаимосвязей может быть соотнесено с содержанием компонентов стратегии конкуренции. Это дает основание полагать, что ПН, выражающаяся в ориентации на достижение лучших по сравнению с другими результатов и преимуществ в профессиональной деятельности, в оценивании себя как субъекта конкуренции и других ее субъектов, а также в особенностях выполнения деятельности выступает фактором построения стратегии конкуренции работающих субъектов.

Анализ целей конкуренции позволяет обозначить направленность их предметного содержания на социально-психологические показатели, возникающие вследствие социального сравнения (должность, лидерство) самого себя как субъекта конкуренции (демонстрация индивидуальности) и результатов деятельности (стабильность результатов, высокое качество) [4]. В ряде исследований перфекционизма можно выделить цели, соотносимые с содержанием приведенных целей конкуренции: социальные – лидерство, доминирование, получение одобрения [19; 20]; цели создания и поддержания позитивного образа Я [21]; связанные с деятельностью – достижение мастерства, демонстрация своих способностей [22; 23]. Однако работы, адресованные целям субъектов с различными типами перфекционизма, немногочисленны, а эмпирическим объектом изучения в них выступают студенты [20; 22] или спортсмены [23], что обуславливает новизну настоящего исследования.

Предмет, методы и процедура исследования

Цель – установить своеобразие содержания адресованной достижению различных целей стратегии конкуренции в профессиональной деятельности у работающих субъектов с различной выраженностью ПН. **Предметом** исследования выступает стратегия конкуренции по достижению различных целей субъектов с различной выраженностью ПН личности; **объектом** – ПН работающих субъектов. Эмпирическим объектом исследования стали 142 представителя различных профессий (30 мужчин, 112 женщин) от 19 до 62 лет с общим стажем работы от полугода до 43 лет и со стажем работы в текущей должности от полугода до 39 лет, из них 118 человек являются штатными сотрудниками и 24 – руководителями среднего звена. Общий объем выборки составил 230 респондентов.

Методы исследования включали в себя анкетирование: авторская анкета (С. Т. Джанерьян, Е. А. Панина), в которую вошел бланк оценки значимости целей конкуренции для реализации успешной стратегии конкуренции, ведущего конкурента, ведущей цели конкуренции и способа ее достижения; тестирование: Многомерная шкала перфекционизма (П. А. Хьюитт, Г. А. Флэтт), Структура мотивации трудовой деятельности (К. Замфир), Q-сортировка (В. Стефансон), опросник «Мотивация достижения» (А. Мехрабиан), Методика иррациональных установок (А. Эллис), Методика диагностики межличностных отношений (Т. Лири); методы математической статистики: критерий нормальности Колмогорова-Смирнова, биномиальный критерий, множественный линейный регрессионный анализ; процедура квартилирования; коэффициент ранговой корреляции г-Спирмена, критерии Фридмана, Вилкоксона.

Интегральный характер ПН личности, позволяющий включить в него перфекционистские стремления, мотивы и установки личности, стал основой для определения в качестве критериев ее видов следующих показателей: ведущий тип перфекционизма (на других, себя и социальные предписания), мотив достижения и содержание когнитивных установок. Сообразно этим критериям с целью выделения видов ПН определялся индивидуальный показатель выраженности ПН на основе выраженности каждого из типов

перфекционизма и его общего показателя, согласно методике П. А. Хьюитта, Г. А. Флэтта. Для установления мотивации достижения применялась методика «Диагностика измерения мотивации достижения» (А. Мехрабиан). Для определения уровней выраженности перфекционизма и мотивации достижения использовались процедуры квартилирования и биномиальный критерий. С помощью Методики иррациональных установок (А. Эллис) и применения критериев Фридмана и Вилкоксона были выявлены доминирующие когнитивные установки.

В ходе корреляционного анализа связей между возрастными особенностями общей выборки и каждым из критериев выделения ПН установлено не было.

Результаты

Разработанная нами теоретическая модель ПН и результаты статистического анализа позволили выявить и охарактеризовать различные виды ПН (табл. 1). В данной статье мы обратимся к двум группам работающих субъектов – с Я-ориентированной ПН (ЯОПН) и ориентированной на других ПН (ОДПН) – имеющим цели конкуренции, отличающиеся от субъектов с иными видами ПН, и рассмотрим стратегии конкуренции по достижению этих целей.

Группу субъектов с ЯОПН составили 38 человек (32 женщины, 6 мужчин) в возрасте от 19 до 56 лет (средний возраст – 30,8 лет) со стажем работы от 4 месяцев до 23 лет (33 штатных сотрудника, 5 руководителей среднего звена), с высокой выраженностью перфекционизма, ориентированного на себя, и стремления к достижению успеха, доминирующей когнитивной установкой долженствования по отношению к себе.

Группу субъектов с ОДПН составили 20 человек (15 женщин, 5 мужчин) в возрасте от 26 лет до 61 года (средний возраст – 33,5 лет) со стажем работы от полугода до 37 лет (26 штатных сотрудников, 4 руководителя среднего звена), с высокой выраженностью перфекционизма, ориентированного на других, и стремления к достижению успеха, доминирующей когнитивной установкой долженствования по отношению к другим.

Табл. 1. Выраженность типа перфекционизма, мотивации достижения и доминирующей иррациональной установки у субъектов с ЯОПН и ОДПН

Tab. 1. Intensity of perfectionism type, achievement motivation, and the main irrational attitude in subjects with self-oriented and socially-oriented perfectionism

Вид ПН	Тип перфекционизма ($p \leq 0,01$)	Мотивация достижения ($p \leq 0,05$)	Доминирующая иррациональная установка ($p \leq 0,05$)
ЯОПН	Очень высокие и высокие значения по шкале перфекционизм, направленный на себя	Очень высокие и высокие значения при $p \leq 0,01$	Долженствование по отношению к себе
ОДПН	Очень высокие и высокие значения по шкале перфекционизм, направленный на других	Индивидуально-вариативные значения	Долженствование по отношению к другим

Для описанных видов ПН было определено содержание стратегии конкуренции, в которую входит мотивационно-целевой компонент, включающий в себя ведущие цели конкуренции, мотивы конкуренции и мотивы деятельности; когнитивный компонент, включающий ведущего конкурента, его характеристику, актуальные и отраженные самооценки; поведенческий компонент, в который входят поведенческие установки в ситуациях общения и конкурентные действия.

В строении стратегии конкуренции субъектов с ЯОПН доминируют цели *демонстрация индивидуального стиля деятельности и лидерство*, внутренняя мотивация деятельности, мотивы конкуренции уважения, безопасности и самоактуализации (мотивационно-целевой компонент); восприятие коллег внутри и вне компании в качестве конкурентов, оценка себя как зависимого сотрудника, а коллег – как зависимых, авторитарных, эгоистичных и подозрительных сотрудников (когнитивный компонент); инновационные конкурентные действия, установки в поведении на общительность и зависимость (операциональный компонент).

В строении стратегии конкуренции субъектов с ОДПН доминируют цели *высокое качество деятельности и лидерство*, внешняя отрицательная мотивация деятельности, мотивы конкуренции уважения, безопасности и самоактуализации (мотивационно-целевой компонент); восприятие руководителя и коллег в другой компании в качестве конкурентов, оценка себя как эгоистичных, агрессивных, зависимых сотрудников при индивидуальной вариативности оценок конкурентов (когнитивный компонент); стабилизирующие и инновационные конкурентные действия, установки в поведении на общительность (операциональный компонент).

Немногочисленные работы, посвященные перфекционизму, ориентированному на других, констатируют его взаимосвязь с такими особенностями поведения и общения, как враждебность, доминирование, тенденции к обвинению других, индивидуалистическая ориентация [24],

отсутствие доброжелательности и заинтересованности в других [18]. Однако эти данные были получены в исследованиях, посвященных взаимосвязи перфекционизма, ориентированного на других с достижением просоциальных целей, в то время как данная работа посвящена построению стратегии конкуренции, включающей достижение не только просоциальных целей (лидерство), но и целей деятельности (высокое качество деятельности), что, с одной стороны, обуславливает отличие полученных нами данных, а с другой стороны, расширяет представления о стратегии конкуренции работающих субъектов с выраженной ПН, ориентированной на других.

В соответствии с данным выше определением стратегии конкуренции для ее построения системообразующее значение имеет цель как сформированное представление о предпочитаемом результате, обеспечивающем, по мнению субъекта, преимущество в конкретной деятельности.

Установлено содержание компонентов стратегии конкуренции по достижению различных целей представителей разнотипных профессий с ЯОПН и ОДПН. Стратегии конкуренции по достижению содержательно сходной для обеих групп ведущей цели *лидерство* были описаны ранее [25], поэтому в данной работе мы рассмотрим предметное содержание иных ведущих целей конкуренции.

Стратегия конкуренции по достижению цели *демонстрация индивидуального стиля деятельности* субъектов с ЯОПН обеспечивается внутренней мотивацией деятельности, сопровождается негативным влиянием внешней отрицательной мотивации, которая проявляется в критике со стороны других (мотивационно-целевой компонент), элиминацией восприятия коллеги внутри структуры как конкурента (когнитивный компонент) и тенденцией к зависимости от других (поведенческий компонент) (табл. 2).

Табл. 2. Влияние содержания компонентов (независимые переменные) на выраженность цели (зависимая переменная) в структуре стратегии конкуренции субъектов с ЯОПН и ОДПН (по результатам множественной линейной регрессии)
Tab. 2. Effect of the content of the components (independent variables) on the intensity of the goal (dependent variable) in the structure of the competition strategy of subjects with self-oriented and socially-oriented perfectionism (based on the results of multiple linear regression)

Вид ПН	Цель	Мотивационно-целевой компонент	Когнитивный компонент	Операциональный компонент
ЯОПН, R=0,87 при p≤0,00001	Демонстрация индивидуального стиля деятельности	Мотив деятельности: Внутренняя мотивация (β=0,308) Внешняя отрицательная мотивация (β=-0,472)	Восприятие в качестве конкурента коллеги внутри структуры (β=-0,331)	Поведенческая установка: Зависимость (β=0,263)
ОДПН, R=0,95 при p≤0,00002	Высокое качество деятельности	Мотив конкуренции: Уважение (β=0,327)	Восприятие в качестве конкурентов большинства коллег (β=-0,451)	Конкурентные действия: Стабилизирующие (β=0,952) Инновационные (β=-0,934)

Стратегия конкуренции по достижению цели *высокое качество деятельности* у субъектов с ОДПН поддерживается мотивом безопасности в качестве мотива конкуренции (мотивационно-целевой компонент), сопровождается элиминацией восприятия большинства коллег как конкурентов (когнитивный компонент) и опирается главным образом на стабилизирующие конкурентные действия по достижению цели, при этом инновационные действия снижают вероятность достижения цели (поведенческий компонент) (табл. 2).

Таким образом, стратегия конкуренции субъектов с ЯОПН по достижению цели *демонстрация индивидуального стиля деятельности* обусловлена внутренней мотивацией деятельности, критика и неодобрение со стороны других могут негативно влиять на стремление субъектов этой группы к достижению цели, при этом в поведении достижение данной цели сопровождается зависимостью от других. Кроме того, стремление к ней сопровождается редуцированием осознания коллег внутри компании как конкурентов.

Стратегия конкуренции субъектов с ОДПН по достижению цели *высокое качество деятельности* подкрепляется стремлением к безопасности и основывается на совершении стабилизирующих конкурентных действий. Вместе с тем осознание стремления к данной цели приводит к снижению осознания субъектами с ОДПН большинства коллег как конкурентов за демонстрацию высокого качества деятельности.

Полученные данные расширяют представления о целях конкуренции работающих субъектов с ЯОПН и ОДПН и стратегиях их построения.

Заключение

На основе рассмотрения ПН как комплекса мотивов и установок личности, устойчиво проявляющихся в различных видах деятельности в ее осознанном стремлении к совершенству на основе высокой требовательности к другим, воспринимаемой от других, а также к себе самому, и обеспечивающей преимущества в достижении целей конкуренции, и результатов проведенного эмпирического анализа были выделены субъекты с ЯОПН и ОДПН. Установлены ведущие цели конкуренции в профессиональной деятельности субъектов с ЯОПН и ОДПН. Установлено своеобразие содержания стратегий конкуренции и их компонентов в профессиональной деятельности субъектов с ЯОПН и ОДПН при стремлении к достижению разных целей конкуренции, предметное содержание которых направлено на самого себя как субъекта конкуренции и на результаты деятельности.

Конфликт интересов: Автор заявил об отсутствии потенциальных конфликтов интересов в отношении исследования, авторства и / или публикации данной статьи.

Литература

1. Curran T., Hill A. P. Perfectionism is increasing over time: A meta-analysis of birth cohort differences from 1989 to 2016 // Psychological Bulletin. 2019. Vol. 145. № 4. P. 410–429. DOI:10.1037/bul0000138
2. Шмелев А. Г. Конкуренция как метакатегория современной психологии. Сообщение 1 // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Психология. 2014. Т. 7. № 3. С. 105–115.
3. Ключева О. А. Проблема конкурентоспособности личности в современных социально-экономических условиях (психологический аспект) // Психология человека в современном мире. Т. 5. Личность и группа в условиях социальных изменений: мат-лы Всерос. юбилейной науч. конф., посв. 120-летию со дня рождения С. Л. Рубинштейна. (Москва, 15–16 октября 2009 г.) М.: ИП РАН, 2009. С. 333–337.
4. Джанерьян С. Т., Панина Е. А. Ценностно-мотивационные основания типов конкурентных стратегий официантов // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. 2013. № 5. С. 97–103.
5. Базаров Т. Ю., Шевченко Ю. С. Кооперативные стратегии поведения в конкурентной среде // Национальный психологический журнал. 2010. № 1. С. 80–85.
6. Fletcher T. D., Major D. A., Davis D. D. The interactive relationship of competitive climate and trait competitiveness with workplace attitudes, stress, and performance // Journal of Organizational Behavior. 2008. Vol. 29. № 7. P. 899–922. DOI: 10.1002/job.503
7. Garcia S., Tor A., Schiff T. The psychology of competition: A social comparison perspective // Perspectives on Psychological Science. 2013. Vol. 8. № 6. P. 634–650. DOI:10.1177/1745691613504114
8. Митина Л. М. Психология развития конкурентоспособной личности. Воронеж: МОДЭК, 2002. 400 с.
9. Ильин Е. П. Работа и личность: трудоголизм, перфекционизм, лень. СПб.: Питер, 2011. 224 с.
10. Гаранян Н. Г., Клыкova А. Ю., Сорокова М. Г. Перфекционизм, зависть и конкурентные установки в студенческой среде // Консультативная психология и психотерапия. 2018. Т. 26. № 2. С. 7–32. DOI: 10.17759/cpp.2018260202
11. Rice K. G., Dellwo J. P. Perfectionism and self-development: Implications for college adjustment // Journal of Counseling & Development. 2002. Vol. 80. № 2. P. 188–196. DOI: 10.1002/j.1556-6678.2002.tb00182
12. Stoeber J., Joormann J. Worry, procrastination, and perfectionism: Differentiating amount of worry, pathological worry, anxiety, and depression // Cognitive Therapy and Research. 2001. Vol. 25. № 1. P. 49–60. DOI: 10.1023/A:1026474715384

13. Виндекер О. С., Иргашева К. А. Исследование взаимосвязи перфекционизма и мотивации достижения (на примере студенческой выборки) // Приволжский научный вестник. 2014. № 5. С. 151–156.
14. Stoeber J., Davis C. R., Townley J. Perfectionism and workaholism in employees: The role of work motivation // *Personality and Individual Differences*. 2013. Vol. 55. № 7. P. 733–738. DOI: 10.1016/j.paid.2013.06.001
15. Бескова Т. В. Взаимосвязь перфекционизма со способами реагирования на успех и неудачу Другого // *Современные проблемы науки и образования*. 2012. № 2. Режим доступа: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=6046> (дата обращения: 14.11.2020).
16. Stoeber J., Harris R., Moon P. Perfectionism and the experience of pride, shame, and guilt: Comparing healthy perfectionists, unhealthy perfectionists, and non-perfectionists // *Personality and Individual Differences*. 2007. Vol. 43. № 1. P. 131–141. DOI: 10.1016/j.paid.2006.11.012
17. Kilduff G. J., Elfenbein H. A., Staw B. M. The psychology of rivalry: A relationally dependent analysis of competition // *Academy of Management Journal*. 2010. Vol. 53. № 5. P. 943–969. DOI: 10.5465/AMJ.2010.54533171
18. Klein R. G., Dooley D., Lapierre K., Pitura V. A., Adduono D. Trait perfectionism and competitiveness: Conceptual similarities and differences in a lab-based competitive task // *Personality and Individual Differences*. 2020. Vol. 153. DOI: 10.1016/j.paid.2019.109610
19. Shim S. S., Fletcher K. L. Perfectionism and social goals: what do perfectionists want to achieve in social situations? // *Personality and Individual Differences*. 2012. Vol. 52. № 8. P. 919–924. DOI: 10.1016/j.paid.2012.02.002
20. Stoeber J. How other-oriented perfectionism differs from self-oriented and socially prescribed perfectionism // *Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment*. 2014. Vol. 36. № 2. P. 329–338. DOI: 10.1007/s10862-013-9397-7
21. Nepon T., Flett G. L., Hewitt P. L. Self-image goals in trait perfectionism and perfectionistic self-presentation: Toward a broader understanding of the drives and motives of perfectionists // *Self and Identity*. 2016. Vol. 15. № 6. P. 683–706. DOI: 10.1080/15298868.2016.1197847
22. Leea Y. J., Anderman E. M. Profiles of perfectionism and their relations to educational outcomes in college students: The moderating role of achievement goals // *Learning and Individual Differences*. 2020. Vol. 77. DOI: 10.1016/j.lindif.2019.101813
23. Dunn J. G. H., Gotwals J. K., Lizmore M. R. Perfectionism, pre-competitive worry, and optimism in high-performance youth athletes // *International Journal of Sport and Exercise Psychology*. 2020. Vol. 18. № 6. P. 749–763. DOI: 10.1080/1612197X.2019.1577900
24. Zeigler-Hill V., Terry C. Perfectionism and explicit self-esteem: The moderating role of implicit self-esteem // *Self and Identity*. 2007. Vol. 6. No 3. P. 137–153. DOI: 10.1080/15298860601118850
25. Тузлукова А. В., Джанерьян С. Т. Содержание стратегии конкуренции у работающих субъектов с различной выраженностью общей перфекционистской направленности // *Мир науки. Педагогика и психология*. 2020. Т. 8. № 6. DOI: 10.15862/79PSMN620

original article

Competitive Strategy in Employees with Self-Oriented and Socially-Oriented Perfectionism

Alisa V. Tuzlukova

Southern Federal University, Russia, Rostov-on-Don

alisa.tuzlukova@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0002-1968-345X>

Received 13 Feb 2021. Accepted 17 Mar 2021.

Abstract: The present research featured competitive strategy aimed at achieving different goals in professional activity of employees with different intensity of perfectionism. It resulted in a definition of perfectionism based on the role of personality orientation in competitiveness, the subject content of personality orientation, and available publications on the subject content of perfectionism, its types, and their relationship. The type of perfectionism depends on personal characteristics that manifest themselves in competitive environment. Therefore, perfectionist orientation shapes competitive strategy in employees. The research involved 142 employees (112 women, 30 men) aged 19–62. The procedure for identifying various types of perfectionist orientation combined the type of perfectionism, achievement motivation, and cognitive attitudes. The paper also introduces

criteria for distinguishing self-oriented and socially-oriented perfectionism. The main goal of competition strategy in subjects with self-oriented perfectionism was formulated as *demonstration of individual work pattern*, while in subjects with socially-oriented perfectionism it was *high quality of activity*. The first appeared to be fuelled by the internal motivation and dependence on others. However, criticism and disapproval can affect the desire to achieve the goal. The second was fuelled by security reasons and resulted in actions aimed at retaining the achieved advantages. Both groups hardly saw colleagues as rivals.

Keywords: competition strategy components, competition goals, perfectionism, employees

Citation: Tuzlukova A. V. Competitive Strategy in Employees with Self-Oriented and Socially-Oriented Perfectionism. *Vestnik Kemerovskogo gosudarstvennogo universiteta*, 2021, 23(1): 183–190. (In Russ.) DOI: <https://doi.org/10.21603/2078-8975-2021-23-1-183-190>

Conflicting interests: The authors declared no potential conflicts of interests regarding the research, authorship, and / or publication of this article.

References

1. Curran T., Hill A. P. Perfectionism is increasing over time: A meta-analysis of birth cohort differences from 1989 to 2016. *Psychological Bulletin*, 2019, 145(4): 410–429. DOI:10.1037/bul0000138
2. Shmelyov A. G. Competition as a metacategory of modern psychology. Part 1. *Vestnik Iuzhno-Uralskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Psikhologiya*, 2014, 7(3): 105–115. (In Russ.)
3. Klyueva O. A. The problem of individual competitiveness in modern socio-economic conditions (psychological aspect). *Human psychology in the modern world. Vol. 5. Personality and group in conditions of social change: Proc. All-Russian anniversary Sci. conf., dedicated to the 120th birthday of S. L. Rubinstein, Moscow, October 15–16, 2009. Moscow: IP RAN*, 2009, 333–337. (In Russ.)
4. Dzhanyan S. T., Panina E. A. The value-motivational reasons types of competitive strategies of waiters. *Izvestiya vuzov. Severo-Kavkazskii region. Obshchestvennye nauki*, 2013, (5): 97–103. (In Russ.)
5. Bazarov T. Yu., Shevchenko Yu. S. Cooperative strategies for behavior in a competitive environment. *National Psychological Journal*, 2010, (1): 80–85. (In Russ.)
6. Fletcher T. D., Major D. A., Davis D. D. The interactive relationship of competitive climate and trait competitiveness with workplace attitudes, stress, and performance. *Journal of Organizational Behavior*, 2008, 29(7): 899–922. DOI: 10.1002/job.503
7. Garcia S., Tor A., Schiff T. The psychology of competition: A social comparison perspective. *Perspectives on Psychological Science*. 2013. Vol. 8. № 6. P. 634–650. DOI:10.1177/1745691613504114
8. Mitina L. M. *Psychology of development of a competitive personality*. Voronezh: MODEK, 2002, 400. (In Russ.)
9. Ilyin E. P. *Work and personality: workaholism, perfectionism, and laziness*. St. Petersburg: Piter, 2011, 224. (In Russ.)
10. Garanina N. G., Klyukova A. Yu., Sorokova M. G. Perfectionism, envy and hypercompetitiveness among university students. *Konsultativnaya psikhologiya i psikhoterapiya*, 2018, 26(2): 7–32. (In Russ.) DOI: 10.17759/cpp.2018260202
11. Rice K. G., Dellwo J. P. Perfectionism and self-development: Implications for college adjustment. *Journal of Counseling & Development*, 2002, 80(2): 188–196. DOI: 10.1002/j.1556-6678.2002.tb00182
12. Stoeber J., Joormann J. Worry, procrastination, and perfectionism: Differentiating amount of worry, pathological worry, anxiety, and depression. *Cognitive Therapy and Research*, 2001, 25(1): 49–60. DOI: 10.1023/A:1026474715384
13. Vindeker O. S., Irgasheva K. A. A study of interconnection between perfectionism and achievement motivation (based on a sample group of students). *Privolzhskiy nauchnyi vestnik*, 2014, (5): 151–156. (In Russ.)
14. Stoeber J., Davis C. R., Townley J. Perfectionism and workaholism in employees: The role of work motivation. *Personality and Individual Differences*, 2013, 55(7): 733–738. DOI: 10.1016/j.paid.2013.06.001
15. Beskova T. V. Interrelation of perfectionism with the ways of reaction to the success and failure of other person. *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniia*, 2012, (2). Available at: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=6046> (accessed 14 Nov 2020). (In Russ.)
16. Stoeber J., Harris R., Moon P. Perfectionism and the experience of pride, shame, and guilt: Comparing healthy perfectionists, unhealthy perfectionists, and non-perfectionists. *Personality and Individual Differences*, 2007, 43(1): 131–141. DOI: 10.1016/j.paid.2006.11.012
17. Kilduff G. J., Elfenbein H. A., Staw B. M. The psychology of rivalry: A relationally dependent analysis of competition. *Academy of Management Journal*, 2010, 53(5): 943–969. DOI: 10.5465/AMJ.2010.54533171
18. Klein R. G., Dooley D., Lapierre K., Pitura V. A., Adduono D. Trait perfectionism and competitiveness: Conceptual similarities and differences in a lab-based competitive task. *Personality and Individual Differences*, 2020, 153. DOI: 10.1016/j.paid.2019.109610

19. Shim S. S., Fletcher K. L. Perfectionism and social goals: what do perfectionists want to achieve in social situations? *Personality and Individual Differences*, 2012, 52(8): 919–924. DOI: 10.1016/j.paid.2012.02.002
20. Stoeber J. How other-oriented perfectionism differs from self-oriented and socially prescribed perfectionism. *Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment*, 2014, 36(2): 329–338. DOI: 10.1007/s10862-013-9397-7
21. Nepon T., Flett G. L., Hewitt P. L. Self-image goals in trait perfectionism and perfectionistic self-presentation: Toward a broader understanding of the drives and motives of perfectionists. *Self and Identity*, 2016, 15(6): 683–706. DOI: 10.1080/15298868.2016.1197847
22. Leea Y. J., Anderman E. M. Profiles of perfectionism and their relations to educational outcomes in college students: The moderating role of achievement goals. *Learning and Individual Differences*, 2020, 77. DOI: 10.1016/j.lindif.2019.101813
23. Dunn J. G. H., Gotwals J. K., Lizmore M. R. Perfectionism, pre-competitive worry, and optimism in high-performance youth athletes. *International Journal of Sport and Exercise Psychology*, 2020, 18(6): 749–763. DOI: 10.1080/1612197X.2019.1577900
24. Zeigler-Hill V., Terry C. Perfectionism and explicit self-esteem: The moderating role of implicit self-esteem. *Self and Identity*, 2007, 6(3): 137–153. DOI: 10.1080/15298860601118850
25. Tuzlukova A. V., Dzhaneryan S. T. The content of the competitive strategy in employed workers with different intensity of the general perfectionistic orientation. *World of Science. Pedagogy and psychology*, 2020. 8(6). (In Russ.) DOI: 10.15862/79PSMN620