

Секция «Психология личности: вызовы, сложности, неопределенности и разнообразия»

Конкурентные стратегии у представителей разных профессий с различной перфекционистской направленностью личности

Научный руководитель – Джанерьян Светлана Тиграновна

Тузлукова Алиса Владимировна

Аспирант

Южный федеральный университет, Академия психологии и педагогики, Кафедра психологии личности, Ростов-на-Дону, Россия

E-mail: alisa.tuzlukova@gmail.com

Существующая в современном обществе установка субъектов на постоянное самосовершенствование, основной целью которого на рынке труда является приобретение преимуществ в условиях высокой конкуренции, ставит вопрос о реальном влиянии этих перфекционистских стремлений на постановку и достижение целей конкуренции.

С учетом включаемых исследователями в содержание перфекционизма ценностно-мотивационных, характерологических и иных образований, его роли для устойчивости целей, неоднозначности его конкретных проявлений [3] целесообразным может стать акцентирование внимания на перфекционистской направленности личности. Под ней мы понимаем специфическое мотивационно-целевое образование, поддерживаемое характерологическими особенностями личности и реализуемое в паттернах ее поведения.

Обобщение результатов исследований позволило выделить в содержании ведущего, мотивационно-целевого, компонента перфекционизма деятельностные (высокое качество конечного продукта своего труда), социально-психологические (лидерство, похвала и поддержка, высокая потребность в достижении) и относящиеся к потребностям самого субъекта (демонстрация индивидуальности, самосовершенствование и готовность постоянно обогащать свой опыт) и др. цели [4]. Ряд исследователей [1;4] отмечает высокую конкурентность перфекционистов, наряду с честолюбием и склонностью к социальным сравнениям. Полагаем, что перфекционистская направленность личности может обуславливать специфику достижения целей конкуренции и конкурентной стратегии, развертываемой субъектами в их профессиональной деятельности.

Под конкурентной стратегией мы будем понимать многокомпонентное образование, сложное по строению и включающее в себя мотивы субъекта (мотивационно-целевой компонент), его знания о требованиях к осуществляемой деятельности, особенностях конкурентов, о собственных способностях (когнитивный компонент), а так же его действия или готовность к ним (оперативный компонент) [2].

Цель исследования: установление содержания целей конкурентной стратегии и особенностей их достижения у представителей разных профессий (146 человек) с различной перфекционистской направленностью.

Методы исследования: тестирование («Многомерная шкала перфекционизма» П. Хьюитта, Г. Флетта в адаптации Грачевой И.И., «Мотивация профессиональной деятельности» в модификации А. Реана, «Q -сортировка» В.Стефансона), авторская анкета для изучения представлений о конкуренте, мотивах и целях конкуренции и действиях, направленных на достижение этих целей; множественная линейная регрессия, методы непараметрической статистики (критерии Фридмана и Вилкоксона), метод квартилирования.

Основываясь на известной классификации видов перфекционизма и полученных результатах исследования, мы выделили группы с различной перфекционистской направленностью: перфекционисты, направленные на себя (ПНС), перфекционисты, направленные

на других (ПНД), социально-ориентированные перфекционисты (СПП), антиперфекционисты (АП) и суперперфекционисты (СП). Анализ целей конкуренции в группах, показал, что для каждой из них характерна постановка различных целей наряду с целью «лидерство». В итоге нашего исследования установлено, что при декларации сходной цели конкуренции, ее достижение обеспечивается разными по содержанию компонентами конкурентной стратегии субъектов и в зависимости от вида их перфекционистской направленности.

В группе ПНС построение конкурентной стратегии по достижению «лидерства» обеспечивается мотивационно-целевым и поведенческим компонентами конкурентной стратегии. Доминирующую роль в достижении лидерства играет мотив безопасности. При этом достижение этой цели исключает достижение целей «похвалы или поддержки коллег и руководства», «стабильности достигнутых показателей деятельности» и «самосовершенствования в профессиональной деятельности». Конкурентная стратегия ПНС также характеризуется стремлением к борьбе за достижение своих целей, при негативном влиянии внешней отрицательной мотивации (критика и возможные неприятности).

В группах ПОД, СПП, АП достижение лидерства обеспечивается мотивационно-целевым, поведенческим и когнитивным компонентами.

Конкурентная стратегия ПОД характеризуется демонстрацией индивидуального стиля деятельности и стремлением к борьбе за достижение своих целей. При этом достижение лидерства исключает достижение цели «самосовершенствования в профессиональной деятельности». Важную роль в построении стратегии играет мотив принадлежности к группе, и, вместе с тем, восприятие клиента как своего конкурента.

В построении конкурентной стратегии СПП опираются на внешнюю отрицательную мотивацию, а внешняя положительная мотивация оказывает негативное влияние на достижение цели. Кроме того, построению стратегии по достижению лидерства способствует достижение других целей - «демонстрации индивидуального стиля деятельности» и «похвалы и поддержки коллег и руководства».

В группе АП построение стратегии по достижению «лидерства» опирается главным образом на внешнюю положительную мотивацию, а также на мотив безопасности. При этом достижение этой цели исключает достижение целей «высокое качество деятельности», «самосовершенствование в профессиональной деятельности» и «материальные блага». Обращение к внутренней мотивации и мотиву самоактуализации негативно влияет на построение конкурентной стратегии. Восприятие коллеги в другой компании как конкурента также может препятствовать достижению цели, как и действия, направленные на адаптацию, в отличие от инновативных действий.

В группе СП достижение цели «лидерство» обеспечивается мотивационно-целевым и когнитивным компонентами. Ведущую роль в конкурентной стратегии по достижению этой цели играет мотив самоактуализации личности. Также для нее характерно осознание клиента как конкурента. При этом стремление к соперничеству и внешняя положительная мотивация затрудняют достижение цели.

Таким образом, специфика конкурентной стратегии для достижения цели «лидерство» и ее содержание, определяемое входящими в нее компонентами, различаются в зависимости от выраженности перфекционистской направленности личности.

Полученные данные расширяют представления о перфекционизме, целях конкуренции, содержании конкурентной стратегии и особенностях ее построения при различной перфекционистской направленности личности, что может быть использовано в практике карьерного консультирования.

Источники и литература

- 1) Гаранян Н.Г., Клыкова А.Ю., Сорокова М.Г. Перфекционизм, зависть и конкурентные установки в студенческой среде // Консультативная психология и психотерапия. 2018. № 2 (26). С. 7-32.
- 2) Джанерьян С.Т., Панина Е.А. Ценностно-мотивационные основания типов конкурентных стратегий официантов // Известия вузов. Северо-Кавказский регион: Общественные науки. 2013. №5 (175). С. 97-103.
- 3) Джанерьян С.Т., Тузлукова А.В. Содержание представлений о перфекционизме у студентов с выраженностью различных видов перфекционизма // Материалы VI Всероссийской научно-практической конференции «Личность в культуре и образовании». Р-н-Д. 2018. С.84-88.
- 4) Stoeber, J. and Stoeber, F.S. Domain of Perfectionism: Prevalence and Relationships with Perfectionism. Personality and Individual Differences, 46. 2009. P.530-535.