

УДК 159.9

ГРНТИ 15.41.21

**АДАПТАЦИЯ ШКАЛЫ
ГИПЕРКОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ (НСР) Р.М.
РИККМАНА, М. ХАММЕРА, Л.М. КАЦОРА, ДЖ.А. ГОЛДА НА
РУССКОЯЗЫЧНОЙ ВЫБОРКЕ**

© 2022 г. О.А. Ключева

*Кандидат психологических наук, доцент, доцент кафедры «Психология труда и
клиническая психология», факультет психологии ФГБОУ ВО «Тверской
государственный университет», г. Тверь, Россия
e-mail: Klyueva.OA@tversu.ru*

Цель работы — адаптация Шкалы гиперконкурентоспособности Р.М. Риккмана, М. Хаммера, Л.М. Кацора, Дж.А. Голда (R.M. Ruckman, M. Hammer, L.M. Kaczor, J.A. Gold, Hypercompetitive Attitude Scale, Hypercompetitiveness Scale (НСР) на русскоязычной выборке. Шкала включает 26 утверждений, которые теоретически относятся к особенностям гиперконкурентоспособности как стратегии защиты или компенсации базальной тревоги, представленных в социокультурной теории личности К. Хорни. В исследовании приняли участие 307 человек, средний возраст 23 года, 54 % женщин, 46 % мужчин. В ходе адаптации Шкалы гиперконкурентоспособности были получены данные, свидетельствующие о ее достаточно высокой надежности (α -Кронбаха = 0,762). Для оценки внешней валидности Шкалы гиперконкурентоспособности (Hypercompetitive Attitude Scale, Hypercompetitiveness Scale (НСР) использовались: тестовая методика «Тип поведенческой активности», разработанная на основе опросника С. Дженкинса (С. David Jenkins, Jenkins Activity Survey (JAS), русскоязычная адаптация Л.И. Вассермана, Н. В. Гуменюка); Короткий опросник Темной триады (Short Dark Triad, SD3) (Jones, Paulhus в адаптации М.С. Егоровой, М.А. Ситниковой, О.В. Паршиковой); Личностный опросник Айзенка (Eysenck Personality Inventory, EPI). Валидность методики подтверждается положительными и отрицательными средними корреляциями с показателями типа поведенческой активности, нарциссизма, макевиализма, психопатии, нейротизма. Таким образом, русскоязычная версия Шкалы гиперконкурентоспособности Р.М. Риккмана, М. Хаммера, Л.М. Кацора, Дж.А. Голда обладает трехфакторной структурой, имеет приемлемые показатели надежности и валидности, поэтому может применяться для решения исследовательских и прикладных задач в психологии.

Ключевые слова: шкала гиперконкурентоспособности, психодиагностика, валидность, надежность, личность, конкуренция.

ВВЕДЕНИЕ

В условиях глобализации актуально исследование и систематическое описание психологических факторов конкурентоспособности, влияющих на экономические и социальные достижения общества¹ (Orosz et. al., 2018).

Накоплен массив эмпирических фактов, подтверждающих, что конкурентоспособность личности, субъекта труда представляет собой сложный многомерный конструкт. В исследованиях особенно актуальна проблема идентификации и измерения переменных, которые обуславливают качественно различные конкурентные процессы, поведение, стратегии, которые могут привести не только к продуктивной деятельности, но и стать риск-фактором развития деструктивного взаимодействия субъектов в ущерб эффективности деятельности, профессиональных деформаций, различных нарушений психического и физического здоровья (Klein, Newby, 2017; Барабанщикова, 2019; Ключева, 2016; Левченко, 2020; Ключева, 2020).

Принимая во внимание параметры VUCA-среды (V - нестабильность, неустойчивость, U – неопределенность, C – сложность, A – неоднозначность), при рассмотрении проблемы соответствия предъявляемым требованиям организации и персонала, прикладные аспекты профессиональной деятельности субъект-субъектной сферы становятся приоритетными (Дикая, Журавлев, Занковский, 2016; Алдашева, Мельникова, Рунец, 2019; Грачев, 2020, 2021; Толочек, 2020).

В отличие от сферы экономической деятельности, где уже разработаны средства анализа и контроля (например, Закон о конкуренции), конкуренция во многих областях

¹ Психологические факторы экономической и социальной конкурентоспособности России. Конкурс 2017 года по мероприятию Проведение исследований научными лабораториями мирового уровня в рамках реализации приоритетов научно-технологического развития Российской Федерации Президентской программы исследовательских проектов, реализуемых ведущими учеными, в том числе молодыми учеными. Проект № 17-78-30035, поддержанный Российским научным фондом. Руководитель: Ушаков Д.В., д. психол. н.: [электронный ресурс] // Российский научный фонд. URL: <https://rscf.ru/project/17-78-30035/> (Дата обращения: 18.10.2021).

(совместная деятельность, малые производственные коллективы) протекает без явных правил и, в силу этого, с большей вероятностью приобретает деструктивный характер во многих ситуациях. В исследованиях поведенческий паттерн деструктивного конкурентного поведения представлен как измерительная шкала гиперконкурентоспособности (Шмелев, 2014; Ruckman et. al., 1994; Thornton et. al., 2011; Patock-Peckham et. al., 2020).

Первоначально, обсуждение проблемы гиперконкурентоспособности (hypercompetitiveness) представлено К. Хорни (К. Horney) в работе «Невротическая личность нашего времени» (Horney, 2007; Хорни, 2009). Рассматривая проблему невротической конкурентоспособности (neurotic competitiveness) К. Хорни описала гиперконкурентоспособность как способ защиты или компенсации базальной тревоги, а также особенности, которые позволяют ее отличать от нормальной (normal competitiveness) (Horney, 2007).

Прежде всего, невротическая личность (neurotic personal) постоянно сравнивает себя с другими людьми, даже в ситуациях, которые этого не требуют. В конкурентной ситуации стремление к превосходству над другими важно, но невротическая личность соперничает с людьми, которые не являются ее потенциальными конкурентами и у которых с ней нет какой-либо общей цели. В результате, важно не содержание деятельности, а достижение успеха, впечатления, престижа. (Хорни, 2009; Horney, 2007).

В отличие от нормального соперничества честолюбивое желание невротической личности быть исключительной и уникальной обуславливает стремление к достижению полного превосходства над другими людьми. При нормальном соперничестве человек может быть удовлетворен сравнительным успехом (Хорни, 2009; Horney, 2007).

В условиях конкуренции (normal competition) человек склонен проявлять враждебные, и, даже разрушительные тенденции. У невротической личности, по причине скрытой враждебности (установки — «никто, кроме меня, не должен быть красивым,

способным, удачливым») данные тенденции приобретают важное значение, независимо от того, что могут быть источниками неприятности и страдания. В итоге, разрушительный аспект преобладает над созидательным, т.к. важнее видеть других побежденными, чем преуспеть самому (Horney, 2007).

На основании теоретического анализа работ К. Хорни Р.М. Риккман, М. Хаммер, Л.М. Кацор, Дж.А. Голд разработали Шкалу гиперконкурентоспособности (Hypercompetitive Attitude Scale, Hypercompetitiveness Scale (НСР) для измерения отношения к гипотетической, реально возможной и/или возникающей ситуации конкуренции. Согласно данным, полученным в исследованиях авторами оригинальной версии, для итоговой шкалы из 26 пунктов величина α -Кронбаха — 0,91 отражает сильную внутреннюю согласованность, обоснована ретестовая надежность ($r=0,81$, $p<0,001$). Конструктивная валидность дает значительные ассоциации с различными индивидуальными переменными (высокий уровень нейротизма, низкие показатели самооценки, межличностного доверия, оптимальное психологическое здоровье, высокие показатели догматизма, недоверия, деструктивного нарциссизма, макиавеллизма). Гиперконкурентная ориентация или гиперконкурентоспособность — это конкурентное поведение, которое не только враждебно и агрессивно, но и характеризуется манипуляциями и эксплуатацией по отношению к другим.

В случае невротической конкурентоспособности индивиды характеризуются отличительными качествами, которые относительно инвариантны по сравнению с ситуациями и временем. Гиперконкурентоспособность, как потребность конкурировать и побеждать или избегать поражения любой ценой, может проявиться как деструктивное конкурентное поведение, даже если в ситуации отсутствует какой-либо конкурентный элемент. Все это обуславливает необходимость диагностики и разработки психотехник конкурентного поведения в перспективе. По мнению авторов оригинальной версии измерительный инструмент может быть полезен в практике управления персоналом, в

бизнесе, в образовании и спорте (Ryckman et. al., 1990; Ryckman et. al., 1994; Thornton et. al., 2011; Шмелев, 2014).

ПРОГРАММА ИССЛЕДОВАНИЯ

Общая цель — адаптация русскоязычной версии Шкалы гиперконкурентоспособности Р. Риккмана, М. Хаммера, Л.М. Кацора Дж.А. Голда (Hypercompetitive Attitude Scale, Hypercompetitiveness Scale (НСР)).

Для того, чтобы обеспечить адекватность применения методики в новых условиях, помимо анализа исходных теоретических положений авторов опросника, необходимо выполнить перевод пунктов шкалы и инструкций на язык пользователя, завершаемый экспертной оценкой соответствия оригиналу, проверить валидность и надежность в соответствии с психометрическими требованиями (Бурлачук, Морозов, 1999).

В исследовании приняли участие 307 человек в возрасте от 18 до 50 лет (N=307, 54% — женщины; 46 % — мужчины; Mage = 23; SD=6,7). Респонденты, участвовавшие в исследовании, проживают в г. Твери и Тверской обл.

В целях исследования валидности (конвергентной) использовались:

1. «Тип поведенческой активности», Л.И. Вассерман, Н.В. Гуменюк.

Личностный опросник разработан на основе опросника «Дженкинса поведения обозрение» («Jenkins Activity Survey (JAS)» (D. Jenkins) и направлен на выявление типов поведения, уровня его общей активности, и, вытекающих из этого, особенностей личности.

Поведение типа А, как поведенческий синдром, характеризуется агрессивностью, нетерпеливостью, чрезмерной вовлечённостью в работу, стремлением к достижениям, соперничеству, преувеличенным чувством недостатка времени, торопливой речью, напряженностью мышц лица и тела. Это также может проявляться в громкой речи, агрессивной манере вождения автомобиля, повышенной работоспособности, легко возникающих вспышках гнева, резкой мимике. Данная методика использовалась, так как гиперконкурентоспособность концептуально согласуется с компонентами модели

поведения типа А (Барабанщикова, 2020; Patock-Peckham et. al., 2020).

Стимульный материал представлен в виде 61 вопроса. Задача испытуемого — выбрать один из двух-пяти предусмотренных вариантов ответа, который имеет весовую нагрузку от 1 до 13 баллов, 1 балл присуждается варианту ответа, наиболее соответствующему поведению, характерному для типа А. Итоговая балльная оценка является показателем выраженности поведения типа А, определенной тенденции к поведенческой активности типа А (условно — А1); переходного типа АБ, определенной тенденция к поведенческой активности Б (условно Б1) или поведенческому типу личностной активности — тип Б (Энциклопедия психодиагностики, 2009; Бурлачук, Морозов, 1999).

2. Короткий опросник Темной триады (Short Dark Triad, SD3) (Jones, Paulhus) в адаптации М.С. Егоровой, М.А. Ситниковой, О.В. Паршиковой. Методика предназначена для измерения трех психологических черт личности: макиавеллизма, неклинического нарциссизма и психопатии, как единого комплекса. Опросник содержит 27 утверждений, по 9 на каждую из черт Темной триады. От респондента требуется ответить на утверждения опросника, используя 5-балльную шкалу Ликерта. Короткий опросник Темной триады (Short Dark Triad, SD3) (Jones, Paulhus) в адаптации М.С. Егоровой и др. имеет высокую внутреннюю согласованность (α -Кронбаха — 0,68—0,78). Конвергентная валидность при сопоставлении с другими методами диагностики — между одноименными показателями ($r = 0,52-0,66$), между суммарными показателями ($r = 0,73$) (Егорова, Ситникова, Паршикова, 2015).

3. Личностный опросник Айзенка (Eysenck Personality Inventory, EPI). Тест-опросник состоит из 101 вопроса и предназначен для диагностики нейротизма, экстраверсии-интроверсии и психотизма как базисных личностных измерений. Ответы, совпадающие с «ключом», оцениваются в 1 балл (ответы только «да» или «нет»). Коэффициенты надежности ретестовой EPI для вектора нейротизма — 0,81-0,84, методом расщепления — 0,74 - 0,91 (Энциклопедия психодиагностики, 2009;

Бурлачук, Морозов, 1999).

Статистическая обработка данных проводилась с помощью программы IBM SPSS Statistics 28.01.1(14) с применением корреляционного анализа, эксплораторного факторного анализа.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Лингвистическая адаптация. Стимульный материал Шкалы гиперконкурентоспособности Р. Риккмана, М. Хаммера, Л.М. Кацора, Дж.А. Голда (Hypercompetitive Attitude Scale, Hypercompetitiveness Scale (НСР) представлен в виде 26 утверждений (Пример: «Человек человеку волк», «Если вы не победите других, они обязательно одержат вверх над вами»). Утверждения оцениваются по 5-ти балльной шкале от категорического несогласия (1) до полного согласия (5). Баллы могут варьировать от 26 до 130. Высокий суммарный балл является показателем гиперконкурентной ориентации.

Лингвистическая адаптация проводилась на основе прямого и обратного перевода утверждений шкалы НСА с привлечением профессиональных переводчиков и последующим сопоставлением версий перевода.

Описательная статистика. Средние значения показателей по Шкале гиперконкурентоспособности, полученные в нашем исследовании, находятся в том же диапазоне, что и средние, полученные авторами оригинальной версии опросника и другими исследователями. Результаты исследований представлены в табл. 1.

Статистически достоверных различий в зависимости от переменной пола в показателях по Шкале гиперконкурентоспособности не выявлено, что также согласуется с результатами, полученными в исследованиях, где применялась оригинальная версия опросника (Luchner et. al., 2011; Patock-Peckham et. al., 2020).

Сравнение средних показателей русскоязычной версии Шкалы гиперконкурентоспособности с показателями, полученными ее авторами и другими исследователями (M ± SD)

Исследование	Вся выборка		Мужчины		Женщины	
	M	SD	M	SD	M	SD
Шкала гиперконкурентоспособности (русскоязычная версия)	68,783	14,377	72,487	13,763	68,111	14,414
Ryckman et. al., 1990.	-	-	72,07	14,12	71,87	12,10
Thornton et. al., 2011.	-	-	79,98	13,99	73,53	14,19
Luchner et. al., 2011.	74,98	14,07	-	-	-	-

Факторный анализ. Для анализа структуры связей пунктов Шкалы гиперконкурентоспособности (НСА) проведен эксплораторный факторный анализ методом главных компонент с вращением Варимакс. На основании полученных результатов было выделено три фактора, при этом 9 пунктов вошли в первый фактор, 4 вошли в несколько факторов в связи со сходными значениями факторной нагрузки. Суммарная доля объяснимой дисперсии 42,524 %, первый фактор — 18,038 %, второй фактор — 15,881 %, третий — меньше 8,605 %. Величина Кайзера–Мейера–Олькина (0,709) демонстрирует приемлемую адекватность выборки для факторного анализа. Коэффициент сферичности Бартлетта подтверждает статистически достоверный результат (2075,737; df = 253; p < 0,001). Данные приемлемы для факторного анализа.

Для того, чтобы определить нагрузки каждого пункта в шкале и его связи с фактором проведен однофакторный анализ по каждой из выделенных трех шкал НСА с помощью метода факторизация главной оси, без использования вращения. При этом мы рассматривали только те факторы, собственные значения которых больше 0,1; также принималось факторное решение с максимальным количеством переменных с нагрузками 0,3 и выше. Все вопросы в выделенных факторах имеют нагрузку выше 0,3, что

показывает их связь с выделенным фактором. Результаты факторного анализа представлены в табл. 2.

Таблица 2.

Факторные нагрузки для пунктов Шкалы гиперконкурентоспособности (НСА)

Номера вопросов в оригинальной версии и их формулировка		Фактор1	Фактор 2	Фактор 3
1		2	3	4
Фактор 1 «Враждебность»				
25	Я верю, что можно быть неплохим человеком и, в то же, время побеждать или быть успешным в конкуренции.	0,837		
3	Я не рассматриваю своих конкурентов в качестве врагов.	0,777		
10	Я не против отдать должное кому-нибудь за выполнение того, что я мог бы сделать так же хорошо или лучше.	0,767		
26	Мне нетрудно чувствовать полное удовлетворение от своей работы в конкурентной ситуации.	0,733		
15	Я не рассматриваю свои отношения с точки зрения конкуренции.	0,658		
16	Меня не беспокоит, что кто-то обгоняет на дороге, когда я еду на машине.	0,618		
5	Успех в спортивных соревнованиях не дает мне ощущения превосходства над другими.	0,433		
19	Я не чувствую необходимости сводить счеты с человеком, который критикует или выставляет меня в дурном свете перед другими.	0,422		
11	Если я смогу каким-либо образом помешать своему сопернику получить преимущество в конкуренции, я это сделаю.	0,322		
Фактор 2 «Инвариантность»				
8	Я ловлю себя на том, что превращаю дружескую игру или мероприятие в серьезный конкурс или конфликт.		0,746	
12	Я, действительно, чувствую себя подавленным, когда проигрываю в спортивных соревнованиях.		0,640	

21	Неудача или проигрыш в конкуренции заставляют меня чувствовать себя менее достойным человеком.		0,636	
17	Я терпеть не могу проигрывать в споре.		0,605	
14	Мне нравится задача - понравиться кому-нибудь, кто уже встречается с кем-то другим.		0,604	
7	Когда мои конкуренты получают награды за достижения, я испытываю чувство зависти.		0,590	
9	Человек человеку волк. Если вы не победите других, они обязательно одержат вверх над вами.		0,579	
2	Я чувствую, что готов конкурировать даже в ситуациях, которые не требуют соперничества.		0,495	
22	Люди, которые уходят от конкуренции, слабы.		0,383	
Фактор 3 «Исключительность и уникальность»				
23	Конкуренция вдохновляет меня на достижение новых высот.			0,603
13	Получение похвалы от других не является важной причиной моего участия в конкурентных ситуациях.			0,481
6	Победа в конкурентной борьбе не дает мне большего чувства собственного достоинства.			0,476
18	Во время обучения я не чувствую превосходства всякий раз, когда справляюсь с заданиями лучше, чем другие студенты.			0,455
20	Проигрыш в конкуренции имеет незначительное влияние на меня.			0,389
Мера адекватности выборки Кайзера-Майера-Олкина (КМО)		0,796	0,826	0,600
Собственное значение при однофакторном решении		3,787	3,314	1,690
% объяснимой дисперсии		42,080	36,825	32,884

В первый фактор («Враждебность») вошли обратные пункты, прежде всего, характеризующие отрицательную оценку конкурентоспособности и враждебную установку по отношению к конкурентам. Поэтому для респондентов, имеющих высокие баллы по Шкале, также приемлемы и допустимы нечестные, нарушающие правила и регламент стратегии и действия по отношению к субъектам, противодействующим осуществлению планов в условиях конкуренции.

Второй фактор («Инвариантность») — это прямые пункты-дескрипторы, которые описывают чрезмерное стремление к соперничеству, соревновательности, тенденцию постоянно сравнивать себя с другими людьми в ситуациях, в которых другие не являются потенциальными соперниками и не имеют общей цели, а также напряженность и желание достичь большего чем другие. У испытуемых, у которых выражена гиперконкурентная ориентация, конкурентность инвариантна по сравнению с ситуациями и временем.

В третьем факторе («Исключительность и уникальность») представлены обратные пункты опросника, описывающие стремление к достижению полного превосходства над людьми, т.к. самооценка гиперконкурентной личности зависит от исхода конкуренции. Поэтому в конкурентных ситуациях важнее видеть других побежденными, чем преуспеть самому. В случае победы над конкурентами гиперконкурентная личность чувствует себя не только сильной, но и то, что она исключительна и превосходит других (Хорни, 2009; Klein et. al., 2017; Orosz et. al., 2018).

Согласно результатам эксплораторного факторного анализа трехфакторная структура гиперконкурентоспособности не противоречит теоретическим представлениям К. Хорни и замыслу конструирования измерительного инструмента Р. Риккмана и др. Необходимо отметить, что результаты факторного анализа не представлены в известных нам исследованиях. Авторы оригинальной версии рассматривают Шкалу гиперконкурентоспособности как одномерную, измеряющую в совокупности различные стороны этого феномена. И, тем не менее, не смотря на теоретическое и психометрическое обоснование, трехфакторная структура феномена, на наш взгляд, требует дополнительного изучения в перспективе.

Надежность опросника. Для вычисления надежности шкалы, включающей 26 пунктов, 13 обратных пунктов, согласно авторской версии, были переведены в прямые. Величина α -Кронбаха для Шкалы — 0,762, среднее значение корреляций пунктов шкалы с ее суммарным показателем — 0,30 (0,13–0,52). Исходя из показателей альфа, пункты 1 («Победа в конкурентной борьбе заставляет меня чувствовать себя более

влиятельным») (0,763), 4 («Я конкурирую с другими, даже если они не конкурируют со мной») (0,764), 24 («Я не пытаюсь выиграть в спорах с членами моей семьи») (0,764) ухудшают психометрический показатель одномоментной надежности. При исключении данных пунктов показатель α -Кронбаха для шкалы возрастает — 0,768, но незначительно.

В исследованиях с применением оригинальной версии Шкалы величина α -Кронбаха — 0,85-0,91, среднее значение корреляций пунктов шкалы с ее суммарным показателем — 0,49 (0,35–0,70) характеризуют хороший уровень надежности по внутренней согласованности (Thornton et. al., 2011). Полученные результаты оценки надежности по внутренней согласованности русскоязычной версии Шкалы гиперконкурентоспособности подтверждают приемлемый уровень.

При повторном обследовании испытуемых через четыре недели на основании анализа соответствия результатов получен более низкий показатель ретестовой надежности ($r = 0,616$, $p < 0,01$), чем для оригинальной версии ($r = 0,81$, $p < 0,001$) (Ruskman et. al., 1990). Полученное значение также ниже удовлетворительного уровня (коэффициент корреляции должен быть равным 0,7), но, для некоторых тестов этот показатель можно считать приемлемым (Наследов, 2013; Бурлачук, 2011).

При расщеплении пунктов шкалы на две части (прямые/обратные пункты) коэффициент корреляции между ее формами - 0,620; коэффициент надежности $\alpha = 0,643$ (1 часть), 0,600 (2 часть); статистика Гуттмана — 0,765. Значения α -Кронбаха, рассчитанные для каждой половины, ниже, чем для Шкалы в целом, т.е. при уменьшении числа элементов внутренняя согласованность измерительного инструмента снижается. Коэффициент лямбда Гуттмана подтверждает удовлетворительный уровень надежности Шкалы гиперконкурентоспособности при оценке методом расщепления.

Также были подсчитаны коэффициенты надежности α -Кронбаха для отдельных шкал опросника, выделенных на этапе факторного анализа. Коэффициенты α -Кронбаха в авторской версии принимают значения 0,809 (1 фактор), 0,739 (2 фактор), 0,600 (3

фактор), при $p < 0,001$, что подтверждает внутреннюю согласованность однородности шкал по своему содержанию.

Полученные результаты для русскоязычной версии Шкалы гиперконкурентоспособности подтверждают приемлемый уровень надежности.

Конвергентная валидность Шкалы определялась посредством корреляционных связей суммарного балла с показателями тестовой методики «Тип поведенческой активности» (С. David Jenkins, русскоязычная адаптация Л.И. Вассерман, Н.В. Гуменюк), шкал макиавеллизма, нарциссизма и психопатии короткого опросника Темной триады (SD3) в адаптации М.С. Егоровой, М.А. Ситниковой, О.В. Паршиковой, шкалы нейротизма Личностного опросника Айзенка (Eysenck Personality Inventory, EPI).

Общий балл по Шкале гиперконкурентоспособности отрицательно связан с показателями тестовой методики «Тип поведенческой активности» ($r = - 0,370$, $p < 0,001$), шкалы макиавеллизма ($r = - 0,267$, $p < 0,001$), но положительно коррелирует с показателями шкал нарциссизма ($r = 0,344$, $p < 0,001$), психопатии ($r = 0,233$, $p < 0,001$) и нейротизма ($r = 0,542$, $p < 0,001$).

Согласно результатам исследования у 28 % респондентов при более выраженной гиперконкурентной ориентации диагностирована поведенческая активность типа А (9 %), либо тенденция к поведенческой активности — тип А1 (19 %). Полученные результаты подтверждают предположение о том, что гиперконкурентоспособность концептуально согласуется с компонентами модели поведения типа А. Этот поведенческий паттерн включает в себя чрезмерно высокую склонность к конкуренции, соревновательность, сверхвовлеченность, амбициозность, инициативность, напряженность, повышенное чувство ответственности, стремительность и торопливость. Тенденция к поведенческой активности типа А (или тип А1) проявляется как повышенное стремление к соревновательности, увлеченность, неполная удовлетворенность достигнутым, постоянное желание улучшить результаты проделанной

работы, в случае фрустрации возможно возникновение тревоги, снижение уровня контроля, но которые можно преодолеть благодаря волевому усилию (Энциклопедия психодиагностики, 2009).

Положительная корреляционная связь суммарного балла по Шкале гиперконкурентоспособности (НСА) с показателями шкалы нарциссизма опросника Темной триады (SD3) позволяет констатировать, что гиперконкурентная ориентация связана с определёнными тенденциями к проявлению повышенного интереса к самому себе, чувством превосходства и стремлением к реальным достижениям. Причем, низкие показатели по шкале макиавеллизма обуславливают некоторую склонность не ориентироваться на дальние цели и последствия своего поведения. Высокие показатели психопатии могут предопределять проявление импульсивности в действиях, незаинтересованность проблемами других (Егорова, Ситникова, Паршикова, 2015).

При анализе корреляционной связи между показателями шкал гиперконкурентоспособности и нейротизма выявлена тенденция к эмоциональной лабильности, а в стрессовых ситуациях, возможно, — к сильным реакциям при выраженной гиперконкурентной ориентации (Энциклопедия психодиагностики, 2009; Бурлачук, Морозов, 1999).

При соотнесении наших данных с результатами, полученными в исследованиях, применявших оригинальную версию Шкалы гиперконкурентоспособности, были обнаружены аналогичные факты о положительных связях с показателями нейротизма ($r = 0,500$, $p < 0,001$), нарциссизма ($r = 0,340$, $p < 0,01$) (Ruckman et. al., 1990; Luchner et. al., 2011).

ВЫВОДЫ

Адаптирована русскоязычная версия Шкалы гиперконкурентоспособности (НСА), направленной на измерение гиперконкурентной ориентации, проявляющейся в отношении к гипотетической, реально возможной и/или возникающей ситуации конкуренции.

Проведенный анализ показал, что: 1) факторная структура русскоязычной версии Шкалы гиперконкурентоспособности включает в себя три фактора («Враждебность», «Инвариантность», «Уникальность и исключительность») и обуславливает необходимость дополнительного изучения в перспективе; 2) адаптированный вариант Шкалы гиперконкурентоспособности (НСА) сопоставим с оригинальной версией по средним величинам, внутренней согласованности, направлению половых различий, конвергентной валидности. Необходимы дальнейшие исследования по проверке других видов валидности (конструктивной, дифференциальной), а также стандартизации Шкалы на соответствующих выборках.

В целом, результаты подтверждают возможность применения Шкалы для измерения характеристик феномена гиперконкурентоспособности в неклинических популяциях.

ЛИТЕРАТУРА

- Алдашева А.А., Мельникова Н.Г., Рунец О.В.* Проблемы подбора персонала в условиях VUCA — среды // Институт психологии Российской академии наук. Организационная психология и психология труда. 2019. Т. 4. № 4. С. 82-96.
- Барabanщикова В.В.* Профессиональные деформации специалистов в динамичной организационной среде // Вестник Московского университета. Серия 14 : Психология. 2019. № 1. С. 91-107. DOI: 10.11621/vsp.2019.01.91.
- Бурлачук Л.Ф.* Психодиагностика. СПб.: Питер, 2011.
- Бурлачук Л.Ф., Морозов С.М.* Словарь-справочник по психодиагностике. СПб.: Питер, 1999.
- Грачев А.А.* Основные требования VUCA-среды к компетентности работника // Институт психологии Российской академии наук. Организационная психология и психология труда. 2020. Т. 5. № 3. С. 120-136. DOI:10.38098/ipran.opwr.2020.16.3.006
- Грачев А.А.* Мотивационный VUCA-потенциал российской организации и российского работника // Институт психологии Российской академии наук. Организационная психология и психология труда. 2021. Т. 6. № 3. С. 141-158. DOI:10.38098/ipran.opwr_2021_20_3_007

Дикая Л.Г., Журавлев А.Л., Занковский А.Н. Современное состояние и перспективы исследований адаптации и реализации профессионала в условиях непрерывных социально-экономических изменений // Институт психологии Российской академии наук. Организационная психология и психология труда. 2016. Т. 1. № 1. С. 7-48.

Егорова М.С., Ситникова М.А., Паршикова О.В. Адаптация Короткого опросника Темной триады // Психологические исследования. 2015. Т. 8, № 43. С. 1-12.
URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: 10.03.2022).
DOI: <https://doi.org/10.54359/ps.v8i43.1052>

Ключева О.А. К проблеме деструктивного конкурентного поведения в профессиональной деятельности // Психология труда, организации и управления в условиях современных технологий: состояние и перспективы развития : материалы Международной научно-практической конференции, Тверь, 02–04 июня 2020 года. Тверь: Тверской государственный университет, 2020. С. 4-44.

Ключева О.А. Методологические проблемы измерения конкурентоспособности личности // Психология труда, организации и управления в условиях цифровой трансформации общества. Тверь: Тверской государственный университет, 2021. С. 343-350.

Левченко В.В. К проблеме метасистемного анализа феномена состязательности // Современное общество: вопросы теории, методологии, методы социальных исследований. 2020. Т. 1. С. 122-131.

Наследов А. IBM SPSS Statistics 20 AMOS: профессиональный статистический анализ данных. СПб.: Питер, 2013.

Толочек В.А. Организация, человек, профессия: открытые вопросы, гипотезы, ответы (2019) // Институт психологии Российской академии наук. Организационная психология и психология труда. 2020. Т. 5. № 1. С.6–31.

Хорни К. Невротическая личность нашего времени / пер. с англ. А.М. Боковинова. М.: Академический Проект, 2009.

Шмелев А.Г. Конкуренция как метакатегория современной психологии. Сообщение 2. // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Психология. 2014. Т. 7. № 4. С. 197-108.

Энциклопедия психодиагностики. Т. 2. Психодиагностика взрослых / ред.-сост. Д.Я. Райгородский. Самара: Бахрах-М, 2009.

Horney K. The Neurotic Personality Of Our Time. London: Routledge, 1999. DOI: <https://doi.org/10.4324/9781315010533>.

- Klein, R., Newby, J.* Competitiveness // Encyclopedia of Personality and Individual Differences / Zeigler-Hill, V., Shackelford, T. (eds). Springer, Cham, 2017. URL: https://rd.springer.com/referenceworkentry/10.1007/978-3-319-28099-8_10561#howtocite (data obrashcheniya: 22.05.18). DOI:10.1007/978-3-319-28099-8_1056-1
- Kliueva O.A.* Competitiveness of personality as a psychological phenomenon: The content of the construct and its typology // Psychology in Russia: State of the Art. Moscow: Lomonosov Moscow State University, Russian Psychological Society. 2016. № 9(2). P. 151-166. DOI:10.11621/pir.2016.0212
- Luchner A.F., Houston J.M., Walker C., Houston M.A.* Exploring the relationship between two forms of narcissism and competitiveness // Personality and Individual Differences. 2011. № 51(6). P. 779–782. DOI:10.1016/j.paid.2011.06.033
- Orosz G., Toth-Kiraly I., Buki N., Ivaskevics K., Bothe B., Fülöp M.* The Four Faces of Competition: The Development of the Multidimensional Competitive Orientation Inventory // Frontiers in Psychology. 2018. № 9 (779). P. 1-16. DOI: 10.3389/fpsyg.2018.00779
- Patock-Peckham J.A., Ebbert A.M., Woo J., Finch H., Broussard M.L., Ulloa E., Moses J.F.* Winning at all costs: The etiology of hypercompetitiveness through the indirect influences of parental bonds on anger and verbal/physical aggression // Personality and Individual Differences. 2020. V. 154. DOI: 10.1016/j.paid.2019.109711
- Ryckman R.M., Hammer M., Kaczor L.M., Gold J.A.* Construction of a Hypercompetitive Attitude Scale // Journal of Personality Assessment. 1990. V. 55. № 3-4. P. 630-639. DOI: 10.1080/00223891.1990.9674097
- Ryckman R.M., Thornton B., Butler J.C.* Personality Correlates of the Hypercompetitive Attitude Scale: Validity Tests of Horney's Theory of Neurosis // Journal of Personality Assessment. 1994. V. 62. №1. P. 84–94. DOI:10.1207/s15327752jpa6201_8
- Thornton B., Ryckman R., Gold J.* Hypercompetitiveness and Relationships: Further Implications for Romantic, Family, and Peer Relationships // Psychology. 2011. V.2. №04. P. 269–274. DOI:10.4236/psych.2011.24043

Статья поступила в редакцию: 08.04.2022. Статья опубликована: 07.10.2022.

RUSSIAN VALIDATION of the HYPERCOMPETITIVENESS SCALE (HCP) by R.M. RYCKMAN, M. HAMMER, L.M. KACZOR, J.A. GOLD

© 2022 Olga A. Kliueva

*Ph.D., Docent, Tver State University,
Tver
E-mail: Klyueva.OA@tversu.ru*

The purpose of this research is to test Hypercompetitive Attitude Scale (Hypercompetitiveness Scale) (HCP) validity for the Russian sample. The scale includes 26 statements that theoretically relate to the features of hypercompetitiveness as the strategy of protection or compensation of basal anxiety, presented in K. Horney's sociocultural theory of personality. The participants were 307 people, the average age was 23 years, 54% of women, 46% of men. Hypercompetitiveness Scale showed a good reliability ($\alpha = 0,762$). To test convergent validity the study employed test «Type of behavioral activity» (L.I. Wasserman, N. V. Gumenyuk) was developed on the basis of Jenkins Activity Survey (JAS) (D. Jenkins); Short Dark Triad (SD3) (Jones, Paulhus, Russian-language adaptation by M.S. Egorova, M.A. Sitnikova, O.V. Parshikova); Eysenck Personality Inventory (EPI). HCP validity is confirmed by negative correlations with the types of behavioral activity, personal Machiavellianism and positive correlations with narcissism, psychopathy, neurotism. HCP shows three-factor structure possesses good reliability and convergent validity, as a result, can be applied for a wide range of research areas and practical issues.

Keywords: hypercompetitiveness scale, psychodiagnosis, validity, reliability, personality, competition.

REFERENCES

- Aldasheva, A.A., Melnikova, N.G., & Runets, O.V. (2019). Professionalnii mentalitet kak factor effektivnosti priniatia reshenii v proffessionalnoi deyatelnosti [Personnel selection problems in VUCA – world]. *Institut Psikhologii Rossiyskoy Akademii Nauk. Organizatsionnaya Psikhologiya i Psikhologiya Truda [Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Organizational Psychology and Psychology of Labor]*, 4 (4), 82-96. (in Russian).
- Barabanshchikova, V.V. (2019). Professional'nye deformacii specialistov v dinamichnoj organizacionnoj srede [Empoyees' professional deformations in dynamic organizational environment]. *Vestnik Moskovskogo Universiteta. Seriya 14: Psihologiya. [Moscow*

- University Psychology Bulletin*, 1, 91-107. DOI 10.11621/vsp.2019.01.91(in Russian).
- Burlachuk, L.F. (2011). *Psikhodiagnostika [Psychodiagnosics]*. Sankt-Peterburg: Piter Publ. (in Russian).
- Burlachuk, L.F., & Morozov, S.M. (1999). *Slovar'-spravochnik po psikhodiagnostike [Dictionary-Handbook of Psychodiagnosics]*. Sankt-Peterburg: Piter Publ. (in Russian).
- Grachev, A.A. (2020). Osnovnye trebovaniya VUCA-sredy k kompetentnosti rabotnika [Basic requirements of the VUCA-environment for employee competence]. *Institut Psikhologii Rossiyskoy Akademii Nauk. Organizatsionnaya Psikhologiya i Psikhologiya Truda [Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Organizational Psychology and Psychology of Labor]*, 5 (3). 120-136. DOI:10.38098/ipran.opwp.2020.16.3.006 (in Russian).
- Grachev, A.A. (2021). Motivacionnyj VUCA-potencial rossijskoj organizacii i rossijskogo rabotnika [Motivational VUCA-potential of a russian organization and a russian employee]. *Institut Psikhologii Rossiyskoy Akademii Nauk. Organizatsionnaya Psikhologiya i Psikhologiya Truda [Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Organizational Psychology and Psychology of Labor]*, 6 (3), 141-158. DOI:10.38098/ipran.opwp_2021_20_3_007 (in Russian).
- Dikaya, L.G., Zhuravlev, A.L., & Zankovskij, A.N. (2016). Sovremennoe sostoyanie i perspektivy issledovaniy adaptacii i realizacii professionala v usloviyah nepreryvnyh social'no-ekonomicheskikh izmenenij [Current state and prospects of researches of adaptation and realization of a professional in the context of continuous socio-economic changes]. *Institut Psikhologii Rossiyskoy Akademii Nauk. Organizatsionnaya Psikhologiya i Psikhologiya Truda [Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Organizational Psychology and Psychology of Labor]*, 1 (1), 7–48. (in Russian).
- Egorova, M.S., Sitnikova, M.A., & Parshikova O.V. (2015). Adaptaciya korotkogo oprosnika temnoj triady [Adaptation of the short dark triad]. *Psikhologicheskie Issledovaniya [Psychological Studies]*, 8 (43), 1-12. DOI:10.54359/ps.v8i43.1052 (in Russian).
- Klyueva, O.A. (2020). K probleme destruktivnogo konkurentnogo povedeniya v professional'noj deyatel'nosti [To the problem of destructive competitive behaviour in professional activity]. *Psihologiya Truda, Organizacii i Upravleniya v Usloviyah Sovremennyh Tekhnologij: Sostoyanie i Perspektivy Razvitiya. Materialy Mezhdunarodnoj Nauchno-Prakticheskoy Konferencii (02-04 iyunya 2020 g., g. Tver)*. [Psychology of Work, Organization and Management in the Conditions of Modern

Technologies: State and Prospects of Development. Materials of the International Scientific and Practical Conference (June 02-04, 2020, Tver)], 41-44. (in Russian).

- Klyueva, O.A. (2021). Metodologicheskie problemy izmereniya konkurentosposobnosti lichnosti [Methodological problems of measuring the competitiveness of personality in researches] In: A.L. Zhuravlev, T.A. Zhalagina, A.N. Zankovsky, N.N. Demidenko (Ed.). *Psikhologiya Truda, Organizacii i Upravleniya v Usloviyah Cifrovoy Transformacii Obshchestva* [Psychology of Work, Organization and Management in the Context of Digital Transformation of Society], (pp. 343-350). Tver: Tver State University Publ. (in Russian).
- Levchenko, V.V. (2020). K probleme metasistemnogo analiza fenomena sostyazatel'nosti [To the problem of metasystem analysis of the rivalry phenomenon]. *Sovremennoe Obshchestvo: Voprosy Teorii, Metodologii, Metody Social'nyh Issledovanij* [Modern Society: Questions of Theory, Methodology, Methods of Social Researches], 1, 122-131. (in Russian).
- Nasledov, A. (2013). *IBM SPSS Statistics 20 AMOS: professional'nyj statisticheskij analiz dannyh* [IBM SPSS Statistics 20 AMOS: professional statistical data analysis]. Sankt-Peterburg: Piter Publ. (in Russian).
- Raigorodskii, D.Ya. (Ed.). (2009). *Ehntsiklopediya psikhodiagnostiki. T. 2. Psikhodiagnostika vzroslykh* [Encyclopedia of Psychodiagnostics. Vol. 2. Psychodiagnostics of adults]. Samara: Bakhrakh-M Publ. (in Russian).
- Tolochek, V.A. (2020). Organizacija, chelovek, professija: otkrytye voprosy, gipotezy, otvety (2019) [Organization, man, profession: open questions, hypotheses, answers (2019)]. *Institut Psikhologii Rossiyskoy Akademii Nauk. Organizatsionnaya Psikhologiya i Psikhologiya Truda* [Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Organizational Psychology and Psychology of Labor], 5 (1), 6–31. (in Russian).
- Horney, K. (2009). *Nevroticheskaya lichnost' nashego vremeni* [The Neurotic Personality of Our Time]. Moscow: Akademicheskij Proekt Publ. (in Russian).
- Shmelev, A.G. (2014). Konkurenciya kak metakategoriya sovremennoj psikhologii. Soobshchenie 2 [Competition as a meta-category of modern psychology. Message 2]. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo Gosudarstvennogo Universiteta. Seriya: Psikhologiya* [Bulletin of the South Ural State University. Series: Psychology], 7 (4), 197-108. (in Russian).
- Horney, K. (1999). *The Neurotic Personality Of Our Time*. Routledge. DOI:10.4324/9781315010533

- Klein, R., & Newby, J. (2017). Competitiveness. In: Zeigler-Hill, V., Shackelford, T. (eds). *Encyclopedia of Personality and Individual Differences*. Springer, Cham. DOI:10.1007/978-3-319-28099-8_1056-1
- Kliueva, O.A. (2016). Competitiveness of personality as a psychological phenomenon: The content of the construct and its typology. *Psychology in Russia: State of the Art*, 9(2). 151-166. DOI: 10.11621/pir.2016.0212
- Luchner, A.F., Houston, J.M., Walker C., & Houston M.A. (2011). Exploring the relationship between two forms of narcissism and competitiveness. *Personality and Individual Differences*, 51(6), 779–782. DOI:10.1016/j.paid.2011.06.033
- Orosz, G., Toth-Kiraly, I., Buki, N., Ivaskevics, K., Bothe, B. & Fulop M. (2018) The Four Faces of Competition: The Development of the Multidimensional Competitive Orientation Inventory. *Frontiers in Psychology*, 9(779). DOI:1073389/fpsyg.2018.00779
- Patock-Peckham, J.A., Ebbert, A.M., Woo, J., Finch, H., Broussard, M.L., Ulloa, E., & Moses, J.F. (2020). Winning at all costs: The etiology of hypercompetitiveness through the indirect influences of parental bonds on anger and verbal/physical aggression. *Personality and Individual Differences*, 154, 1-7. DOI:10.1016/j.paid.2019.109711
- Ryckman, R.M., Hammer, M., Kaczor, L.M. & Gold J.A. (1990). Construction of a Hypercompetitive Attitude Scale. *Journal of Personality Assessment*, 55(3-4), 630-639. DOI: 10.1080/00223891.1990.9674097
- Ryckman, R.M., Thornton, B. & Butler J.C. (1994). Personality Correlates of the Hypercompetitive Attitude Scale: Validity Tests of Horney's Theory of Neurosis. *Journal of Personality Assessment*, 62(1), 84–94. DOI:10.1207/s15327752jpa6201_8

The article was received: 08.04.2022. Published online: 07.10.2022

Библиографическая ссылка на статью:

Ключева О.А. Адаптация шкалы гиперконкурентоспособности (НСР) Р.М. Риккмана, М. Хаммера, Л.М. Кацора, Дж.А. Голда на русскоязычной выборке // Институт психологии Российской академии наук. Организационная психология и психология труда. 2022. Т. 7. № 3. С. 101 - 121. DOI: 10.38098/ipran.opwr_2022_24_3_006

Kliueva, O.A. (2022). Adaptacija shkaly giperkonkurentosposobnosti (НСР) R.M. Rikkmana, M. Hammera, L.M. Kacora, Dzh.A. Golda na russkojazychnoj vyborke [Russian validation of the hypercompetitiveness scale (НСР) by R.M. Ryckman, M. Hammer, L.M. Kaczor, J.A. Gold]. *Institut Psikhologii Rossiyskoy Akademii Nauk. Organizatsionnaya Psikhologiya i Psikhologiya truda [Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Organizational Psychology and Psychology of Labor]*, 7 (3). 101 - 121. DOI: 10.38098/ipran.opwr_2022_24_3_006

Адрес статьи: <http://work-org-psychology.ru/engine/documents/document818.pdf>