

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования**  
**«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**Институт образования и социальных наук**  
**Кафедра общей и прикладной психологии**

Утверждена распоряжением по институту  
защите  
от 28.02.2020 № 14-р/20  
2020г.

Допущена к  
«15» июня

прикладной психологии,  
психологических наук,

Зав. кафедрой общей  
и

кандидат

доцент Белашева И.В.

---

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**  
**ИНДИВИДУАЛЬНО-ЛИЧНОСТНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ**  
**ЗАВИСТИ**

**Рецензенты:**

Майборода Т.А., кандидат педагогических наук, доцент, доцент кафедры педагогики, психологии и специальных дисциплин  
ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный медицинский университет» Минздрава России

**Выполнил (а):**

Велиджанашвили Кристина студентка 4 курса, группы ПСИ-б-о-16-1  
направления подготовки 37.03.01 Психология, направленность (профиль) «Психологическое консультирование» очной формы обучения



---

**Нормоконтролер:**

Козловская Наталья Владимировна кандидат психологических наук, доцент, доцент кафедры общей и прикладной психологии

**Руководитель:**

Козловская Наталья Владимировна кандидат психологических наук, доцент кафедры общей и прикладной психологии



**Дата защиты:**

«29» июня 2020 г.

**Оценка** \_\_\_\_\_

Ставрополь, 2020 г.

## **СОДЕРЖАНИЕ**

Введение.....	3
1. ЗАВИСТЬ КАК ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН.....	6
1.1 Проблема изучения феномена зависти в науках о человеке.....	6
1.1.1 Понимание зависти в историко-философских и религиозных работах.....	6
1.1.2 Подходы к исследованию феномена зависти в зарубежной психологии.....	9
1.1.3 Подходы к исследованию феномена зависти в отечественной психологии.....	11
1.2 Основные механизмы формирования зависти.....	14
1.2.1 Психологические механизмы формирования зависти и ее детерминанты.....	14
1.2.2 Внешние и внутренние детерминанты формирования феномена зависти.....	17
2. ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНО-ЛИЧНОСТНЫХ ДЕТЕРМИНАНТ ЗАВИСТИ.....	24
2.1 Описание выборки и этапов исследования.....	24
2.2 Описание методов анализа и методик исследования.....	26
3. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНО-ЛИЧНОСТНЫХ ДЕТЕРМИНАНТ ЗАВИСТИ.....	38
3.1 Анализ и интерпретация результатов исследования.....	38
3.1.1 Анализ результатов исследования групп с разным уровнем проявления зависти.....	38
Анализ результатов выборки испытуемых с высоким уровнем зависти.....	39
Анализ результатов выборки испытуемых со средним уровнем зависти.....	43
Анализ результатов выборки испытуемых с низким уровнем зависти.....	45
3.1.2 Анализ результатов исследования групп с разным видом зависти.....	47
3.2 Результаты корреляционного анализа испытуемых с разным видом и уровнем зависти.....	54
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	54
Список использованной литературы.....	56
Приложения.....	60

## Введение

**Актуальность исследования.** Проблема такого неотъемлемого атрибута социального бытия человека как зависть на протяжении долгого времени игнорировалась психологией и оставалась, таким образом, на периферии специального психологического исследования. Поэтому знания об этом феномене больше базируются на обыденных представлениях, а не на научных. Также, можно выделить ещё одну проблему данного феномена: в суждениях представителей таких направлений, как философия, социология, религия, психология и литературоведение присутствуют часто противоположные позиции, что обусловлено не только различными подходами к изучению зависти, но и сложностью самого понятия, его многофункциональностью и неоднозначностью.

Тем не менее, в последнее время работы в данной области резко активизировались, что может быть обусловлено, с одной стороны, социально-экономическими причинами, приводящими к усилению тенденции расслоения общества на бедных и богатых, что, по мнению исследователей, является источником зависти, провоцирует ее появление, а с другой стороны, осознанием в научных кругах необходимости изучения психологической основы зависти, поиска и анализа причин ее возникновения, условий развития, влияния данного феномена на жизнь человека и его взаимодействие с другими людьми.

Анализ имеющихся в исследуемой области работ показал, что изучению феномена зависти посвящены многочисленные труды философов-мыслителей, начиная со времен античности (Аристотель, Гесиод, Ксенофонт, Аристотель, Ксенофонт, Демокрит, Ф. Бэкон, Б. Спиноза, Р. Декарт, Ф. де Ларошфуко, А. Шопенгауэр, И. Кант, Ф. Ницше, М. Шелер, С. Кьеркегор и др.).

В контексте проблем психологии личности феномен зависти исследовали Н.Я. Грод, О. Арнольд, Р. Нисберг, М.И. Кандыбович, Ю.Л. Мизес, К.К. Платонов, З. Фрейд, А. Адлер, П. Куттер, Л.А. Дьяченко, К. Хорни, Е.Е. Соколова, М. Кляйн, Е.В. Ступенькова, А.Н. Леонтьев, Н.Б. Персианова, Н.Б. Персианова и др.

Проблема зависти также освещена и в художественной литературе. Образ зависти создан в произведениях Ю. Олеши, Э. Рега, И. Бабеля, Л.Н. Толстого, В. Каверина, А.С. Пушкина, Ф. Искандера, Ф. Тютчева и других писателей.

В суждениях представителей таких направлений, как философия, социология, религия, психология и литературоведение присутствуют часто противоположные позиции, что во многом обусловлено не только различными подходами к данной проблеме, но и сложностью самого понятия «зависть», его многофункциональностью и неоднозначностью. При этом, признавая безусловную значимость для познания феномена зависти авторских изысканий, имеющих столь длительную научную историю, Е.В. Золотухина-Аболина отмечает и недостаточную разработанность данной проблемы в психологической науке [Приводится по: 16], что и определило наш интерес к данному психологическому явлению.

**Цель исследования:** выявление индивидуально-личностных детерминант зависти.

**Объект исследований:** зависть как психологический феномен.

**Предмет исследования:** индивидуально-личностные детерминанты зависти.

**Гипотеза исследования:** вид и уровень проявления зависти могут быть обусловлены индивидуально-личностными факторами.

**Частные гипотезы:**

1. Специфические проявления эмоционально-волевой, коммуникативной и поведенческой сфер личности оказывают влияние на уровень проявления зависти.

2. Доминирование определенного вида зависти зависит от личностных особенностей субъектов социального взаимодействия и детерминируется особенностями самоотношения и самооценивания, проявлением склонности к специфическим эмоциональным реакциям, а также определенными характерологическими особенностями личности.

В исследовании были поставлены следующие **задачи:**

1. Проанализировать научную литературу по проблеме зависти для конкретизации основных направлений исследования в данной области, выделения предметного поля исследования.

2. Экспериментально исследовать уровень и виды зависти

3. Выявить индивидуально-личностные детерминанты зависти.

4. Установить взаимосвязь между индивидуально-личностными качествами и уровнем и видом зависти.

**Методологической и теоретической основой** послужили положения о культурно-исторической, социальной и социально-психологической природе зависти (Аристотель, Бэкон Ф., Гоббс Т., Ницше Ф., Кьеркегор С., Шопенгауэр А.), фундаментальные работы зарубежных и отечественных авторов по проблемам социально-психологических аспектов проявления феномена зависти (Муздыбаев К., Согомонов АЮ., Соколова Е.Т., Шёк Г., Hencke S., Nisbet R., Parrott W. G. и др.), представления о роли смысловых установок личности в регуляции ее взаимодействия с миром (А.Г. Асмолов), теоретические подходы к анализу субъекта зависти как субъекта социального взаимодействия (А.А. Бодалев, В.Н. Куницына).

Для решения поставленных задач в работе использовались следующие **методы и методики исследования:**

1. Теоретические (метод сравнительного анализа научных концепций, выявляющий специфику различных подходов к объекту исследования).

2. Эмпирические (Опросник Т.В. Бесковой «Методика исследования завистливости личности»; Опросник «Завистливость» Е.П. Ильина; Опросник С. Рейзаса «Уверенность в себе»; опросник «Уровень самоактуализации личности» Э. Шострома; Фрайбургский многофакторный личностный опросник FPI).

3. Методы количественной (статистический и корреляционный анализ) и качественной обработки данных.

**База исследования:** г. Ставрополь, Северо-Кавказский федеральный университет (Гуманитарный институт; Институт образования и социальных наук; Институт живых систем; Юридический институт; Инженерный институт).

**Испытуемые:** 80 студентов в возрасте от 18 до 23 лет.

**Теоретическая значимость исследования** заключается в том, что систематизированы и конкретизированы существующие теоретико-методологические основания исследования зависти, выделены и проанализированы понимание зависти и источники ее формирования представителями разных теоретических концепций.

**Практическая значимость исследования** состоит в том, что материалы исследования могут быть использованы при разработке и подготовке лекций, практических и групповых занятий по таким дисциплинам как «Социальная психология», «Психология здоровья», «Психологическое консультирование», а также в процессе подготовки, переподготовки и повышении квалификации психологов.

**Апробация и внедрение результатов работы.** Результаты исследования были представлены на Международной научно-практической конференции «Научный потенциал молодежных исследований» (г. Петрозаводск, 2020 г.)

**Структура дипломной работы** состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы, приложения. Список литературы включает 55 наименований. В работе содержится 14 рисунков. В приложение включены отдельные исследовательские материалы.

## **1. ЗАВИСТЬ КАК ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН**

## **1.1 Проблема изучения феномена зависти в науках о человеке**

Для глубокого проникновения в сущность феномена зависти представляется необходимым обращение к опыту прошлых эпох, анализ специфических основополагающих этических идей, философских идей, а также универсальных тенденций для развития культуры.

### **1.1.1 Понимание зависти в историко-философских и религиозных работах**

Философский аспект данного феномена анализировался уже на ранних этапах развития философии. Впервые это было сделано софистами. Зависть часто упоминается на страницах диалогов Платона и в сочинениях Аристотеля. Был написан трактат «О завистливости» учеником Зенона Клеанфом. Критикуют ее «отцы церкви» Аврелий Августин и Клемент Александрийский. Кроме того, упоминание о данном феномене можно встретить в трудах Кипрана Карфагенского и Василия Кесарийского [Приводится по: 22]. А.Ю. Согомонов дает краткий исторический обзор исследований, посвященных вопросам определения и природы зависти от античности до современности [37, с. 32]. Он подчеркивает: «С наступлением Средневековья зависть как бы отодвигается на задний план, с ее существованием вроде бы «смирились», хотя и ведут против нее “священную войну”». В эпоху Средневековья зависть считалась «смертным грехом». А позднее IV Латеранский собор 1215 г., который установил обязательную ежегодную исповедь для христиан, потребовал особой бдительности от церкви в распознавании зависти. В эпоху гуманизма и Просвещения мыслители вновь заостряют внимание на данном феномене. Ф. де Ларошфуко и Ф. Бэкон не просто стремились понять суть этого явления, но и пытались рационально объяснить его природу. Б. де Мандевиль первым поднялся до понимания диалектической природы зависти.

В философии зависть определяется как универсальное и глобальное явление, выражающееся в стремлении индивида обладать тем, что принадлежит другому. Зависть появляется тогда, когда растет благополучие другого. Кроме того, зависть оказывает мощное

разрушительное воздействие на человека. Это обстоятельство связано с тем, что зависть – одна из негативных эмоций, в наличии которой стараются не признаваться даже себе.

Такие мыслители, как Р. Декарт, Аристотель и Платон считали зависть человеческим пороком. По мнению А. Шопенгауэра, зависть служит основанием для формирования человеконенавистничества [48]. Р. Декарт, характеризующий зависть как «природное извращение», соотносил феномен зависти со страстью [14]. И. Кант рассматривал зависть как нарушение долга перед самим собой и перед другими [18].

Английский философ П. Волкот отмечает: «Зависть всегда содержится в нас самих, но лишь греки оказались достаточно честными, чтобы признать этот факт действительности и, обсуждая мотивы человеческого поведения, говорить о нем вполне открыто» [Приводится по: 37, С. 33]. К.Л. Ерофеева рассматривает зависть с философско-антропологических позиций. Автор считает данный феномен устойчивым, повторяющимся состоянием субъективности, который затрудняет свободную самореализацию человека [Приводится по: 23].

М. Шелер исходит из идеи ресентимента, переоценки ценностей, который возникает на почве зависти, конкуренции и ревности. По его мнению, зависть возникает из желания обладать тем, что есть у другого, но отсутствует у завистника. Если при этом возникает внутреннее напряжение, связанное с желанием этим благом завладеть, и невозможностью, в первую очередь, неспособностью добиться этого социально узаконенными средствами, появляется чувство душевного дискомфорта. Источником подобной ситуации могут быть разные объекты зависти, как материальные, так и иные. Например, автор пишет: «Завидуют не только чужому богатству, социальному положению, славе, но и красоте, уму, личному достоинству и так далее» [47, с. 148]. Автор считает, что следует различать экзистенциальную зависть, социальную зависть, которая характерна для общества всеобщей конкуренции и зависть к индивидуальной сущности и бытию другого человека. Отличительной чертой социальной зависти, по мнению М. Шелера, является внешняя и внутренняя безграничность стремления, не ограничиваемого нравственными императивами. Болезненное внутреннее

напряжение всегда ищет выхода, и поэтому, в данном случае, человек пытается для себя разрешить возникшее столкновение через сравнение себя с другими [47].

Дж. Ролз в «Теории справедливости», обсуждая проблему равенства, которая основывается на адекватном понимании принципа различия, пытается определить, как могут быть связаны между собой зависть и социальная справедливость [34, с. 464]. Автор говорит о вероятности «извинительной общей зависти» во вполне упорядоченном обществе. Дж. Ролз отмечает: «Зависть извинительна, если она испытывается по отношению к справедливо заработанному богатству другого, так как это переживается как потеря собственного достоинства. То есть неравенство признается справедливым, и в то же время справедливым считается, что должны поделиться те, кто имеют преимущества в этом неравенстве». Конструктивная роль зависти состоит в том, что такая зависть все же обозначает проблему справедливости как поиска некой меры равенства и неравенства. Ролз предлагает общественное устройство, которое способно установить эту меру, выражающееся в правовом равенстве (социально-политическая справедливость), в том, что различия не должны приводить к большой разнице между доходами людей (социально-экономическая справедливость), наличием множества ценностно-самодостаточных групп (культурно-духовная справедливость).

По мнению О.И. Муравьевой, несмотря на существующее противопоставление научного и религиозного знания, которые построены «на различных гносеологических и эпистемологических основаниях», комплексное исследование категории зависти без обращения к религиозным воззрениям не является полным [26].

В рамках христианского религиозного мировоззрения зависть рассматривается как грех, порок, страсть. «Грех – это специфическое понятие религиозной этики, в которой нравственно отрицательные поступки оцениваются, прежде всего, в качестве вины перед Богом, предстают как нарушение божественных заповедей» [20, с. 120.].

Однако целостные системы греховных проявлений человека, которые начали появляться с IV в., изначально не включали в себя зависть [9].

В Библии грех зависти первоначально представлен в Ветхом завете историей сыновей Адамы и Евы, которые родились после их изгнания из Эдема, повествующей о первом убийстве на Земле [10]. Согласно истории, братоубийство произошло из-за зависти Каина к Авелю из-за того, что Бог благосклонно принял жертву, принесенную Авелем, но не принял жертву Каина, так как она была принесена без любви к Богу.

О зависти также повествуют и библейские рассказы об Иосифе, которого отец любил больше всех своих сыновей, за это его и возненавидели его братья и продали Измаильтянам в рабство [10]; о Давиде, которого царь Саул сделал начальником военных, но когда народ признал большие заслуги Давида, Саул позавидовал ему и убил.

Исламские богословы делят зависть на два вида – «белую» и «черную». Чёрная зависть (араб. *хасад*) – это один из грехов, который осуждается в Коране [44]. В хадисах пророка Мухаммеда строго запрещают проявление зависти: «Не завидуйте друг другу; не отворачивайтесь друг от друга, а будьте, о рабы Аллаха, братьями!». [44]. В исламе зависть считается проявлением неуважения и негодования к воле Аллаха, который даровал что-то другому человеку. Когда завистливый человек видит успехи и что-то, чего нет у него, но есть у других людей, он начинает испытывать страдания от этого и жаждет, чтобы у других людей не было благ, которыми он не может обладать.

Белая зависть (араб. *гибта*) появляется у человека, когда он видит успехи и достижения других людей, но это не вызывает в нём чувство неприязни к этим людям. человек радуется за них и желает им всяческих благ. Такой вид зависти в исламе допустимый, положительный [44].

Т.В. Бескова считает, что несмотря на принципиальные различия научного и религиозного мировоззрения, обращение к религиозным представлениям, помогает выделить некоторые точки соприкосновения с психологической наукой, а также создать более целостную картину о зависти как проявлении социального бытия человека [9].

### **1.1.2 Подходы к исследованию феномена зависти в зарубежной психологии**

Детальное рассмотрение феномена зависти как особой «универсальной психологической черты», в социальной психологии началось лишь в XX–XXI вв. Психологи утверждают, что зависть имеет социально-психологическое и нравственное измерение, а также понимается и трактуется неоднозначно, выступает одним из фундаментальных феноменов в жизни человека [15].

В середине прошлого века начали складываться два основных направления исследования психологического феномена зависти:

1) Рассмотрение внутренних детерминант зависти (индивидуально-психологических свойств и особенностей личности);

2) Исследование социальных факторов, которые способствуют формированию зависти как сложного эмоционально-мотивационного комплекса.

3. Фрейд в своей психоаналитической теории феномен зависти описывает так: «Это выражение и проявление первичного интрапсихического инстинкта смерти и самого раннего проявления агрессии в сфере объектных отношений, в продолжающемся Эдиповом конфликте как зафиксированном противоречии в детско-родительских отношениях» [42, с. 250]. В работе «Будущность одной иллюзии» автор отмечает что «глухая зависть» неосознаваема и разрушительна, вызывает сильную внутреннюю склонность к «насильственным деяниям» между отдельными индивидами и семьями [40]. В понимании З. Фрейда зависть особенно сильно переживается в пубертатном периоде и сопровождается агрессивными действиями и негативными мыслями в адрес объекта зависти [40].

А. Адлер, К.Г. Юнг в своих работах касались социально-психологического аспекта зависти. По мнению А. Адлера, зависть неразрывно связана со стремлением личности к превосходству [2, с. 67]. В основе зависти лежит переживание и ощущение чувства неполноценности, слабости, бессилия и безволия. А. Адлер отмечает: «В основе зависти лежат деструктивные механизмы, такие как желание уничтожить, сломать и разрушить мир, который привычен для объекта

зависти, нанести непоправимый вред своему "обидчику"». А. Адлер в своей концепции «индивидуальной психологии» большое внимание уделяет чувству соперничества и зависти между братьями и сёстрами. Согласно его наблюдениям, старшие дети испытывают ревностно-завистливые чувства по отношению к младшим в семье. Это связано с тем, что, по мнению старших детей, родители относятся к младшим с большей заботой и вниманием [2].

С точки зрения К.Г. Юнга, зависть направляется «отрицательными, негативными ценностями», которые инициируют агрессию, волю к власти [50]. Их он называет «столь же великими, древними и изначальными демонами, как и Эрос».

Э. Фромм связывает зависть с таким понятием, как «направленность личности» [43]. На его взгляд, зависть – это одна из главных направленностей личности, которая обладает захватнической, разрушительной и эксплуатирующей силой. По мнению автора, зависть – специфический вид фрустрации. Она обостряется, когда субъект зависти не может получить то, чего желает. Также, Э. Фромм вводит понятие «насилие из мести», которое обнаруживается у безвольных и слабых людей, а также калек. Автор утверждает, что разрушение веры в свои способности и силы приводит к реакции «око за око», то есть если человек не способен рационально объяснить различия между ним и значимым другим, то у него снижается эмоциональная стабильность, самоконтроль и уравновешенность.

По мнению К. Хорни, зависть играет немаловажную роль в образовании неврозов, в которых базальная тревога совместно с базальной враждебностью составляют основной конфликт невротической личности [Приводится по: 15]. Поэтому презрение и зависть, на взгляд автора, составляют основу «базальной» враждебности к социуму. К. Хорни в своей социокультурной концепции личности разграничивает тенденцию к зависти невротика и здорового человека. Она обращает внимание на то, что здоровый человек «сам хотел бы иметь», а невротик «сожалеет о том, что другие имеют».

В транзактной теории личности Э. Берна дефиниция «зависть» упоминается в работе «Люди, которые играют в игры и игры, в которые

играют люди» где автор отмечает негативный характер зависти, который может быть наглядно рассмотрен в игре, как комплексе скрытых трансакций, повторяющихся в течении жизни и которые имеют четкое психологическое выражение [Приводится по: 15]. Зависть отчетливо проявляется в позиции-предикате, наиболее опасных для общества. Например, родительская установка «богатый (+) – бедный (-)», которая порождает соперничество и «революционность» как составляющие завистливого противопоставления.

По мнению М. Кляйн, неудовлетворения, фрустрации, а также лишения в раннем периоде кормления грудью, могут актуализировать собственные деструктивные импульсы ребенка [Приводится по: 15]. Так, застревание на незрелой стадии психоэмоционального развития запускает механизм зависти, как глубоко скрытого негативного отношения к значимому Другому.

П. Куттер в своей работе «Любовь, ненависть, зависть, ревность. Психоанализ страстей» отмечает, что зависть формируется из комплекса неполноценности и сопровождается саморазрушительными и самоистязательными и фантазиями» [21]. Зависть, по мнению автора, разрушает человека изнутри, имеет хроническое течение, а также может проявляться в виде соматических расстройств: человек бледнеет от зависти, так как сжимаются кровеносные сосуды и повышается артериальное давление, или человек может желтеть от зависти, поскольку кровь насыщается желчью. В своей работе П. Куттер большое внимание уделяет социально-психологическому аспекту зависти и отмечает, что зависть может принимать форму агрессивной направленности личности на социум.

Анализ социально-психологических трудов по проблеме зависти показал, что на сегодняшний день в научной литературе довольно противоречивые взгляды на природу данного феномена и его места в межличностных отношениях. К примеру, по мнению Р. Смита, кратковременная интенсивная вспышка зависти вскрывает глубинные комплексы и становится навязчивым, поглощающим энергию чувством [Приводится по: 15]. По мнению ещё одного учёного В. Пэррота, враждебный компонент зависти включает в себя чувство

неполноценности, также болезненную тоску и субъективную несправедливость. В этом плане зависть представляет собой желание владеть другими и недовольство.

В рамках интеракционистского подхода Д. Кэмпбелл и С. Шериф рассматривают зависть как следствие объективного конфликта интересов, несовместимости целей отдельных личностей, а также социальных групп [Приводится по: 15].

К. Тай и Д. Макалистер рассматривают зависть как некое болезненное переживание, которое вызвано чужим успехом. Оно может иметь как «доброкачественные», так «злокачественные» проявления. Такие учёные, как М. Фостер, И. Тительбаум и Т. Валькот выделяют общекультурный характер зависти, которое актуализируется социальным сравнением. Подходы, которые мы рассмотрели подчёркивают важность рассмотрения феномена зависти в психологическом плане, так как это чувство относится к враждебным эмоциям, побуждающим к проявлению агрессивного поведения. Именно враждебная природа зависти присутствует во многих преступлениях, межгрупповых и межличностных конфликтах [15].

### **1.1.3 Подходы к исследованию феномена зависти в отечественной психологии**

Необходимо признать, что в отечественных теориях личности проблема зависти отражается значительно слабее, чем в зарубежных [5].

Анализ отечественных теорий личности показывает, что впервые определение «зависть» встречается в теории В.Н. Мясищева, который рассматривает личность как систему отношений к различным сторонам окружающего мира, а зависть – как отношение человека к другой личности. Автор данной концепции указывает: «Мотивом отношения может быть то или иное переживание, например, успехи другого ученика могут стать мотивом враждебно-завистливого отношения к нему» [28, с. 389].

А.В. Петровский относит зависть к «высшим чувствам», подчеркивая, что они включают в себя не только нравственные, «но и безнравственные чувства (себялюбие, жадность, зависть и др.), т.е. по существу, низменные эмоциональные проявления личности» [29, с. 259].

К.К. Платонов определяет зависть как чувство, структура которого включает соревнование, страдание человека от мысли, что у другого есть то желанное, чего у себя нет, и вызванную этим ненависть к нему [30]. Однако трактуя зависть как чувство, автор представляет структуру, которая помимо эмоционального компонента, содержит когнитивный и конативный компонент, что полностью соответствует структуре психологических отношений по В.Н. Мясищеву.

Такой учёный, как А.А. Бодалев, который обращается к изучению факторов формирования у школьников отношения к другой личности как высшей ценности, помимо высокогуманного отношения выделяет и его противоположную сторону: «зависть, стремление покуражиться над беззащитным, черствость, высокомерие, слабодушие перед несправедливой силой и др.», отмечая их отрицательную общественную оценку» [11, с. 183]. Вклад учёного в проблему зависти связан с его мыслью о том, что человек в процессе общения прибегает к искусной имитации тех отношений, которые он не испытывает к другому человеку, причиной этого чаще всего является его желание выглядеть в глазах людей лучше, чем он есть на самом деле.

В трудах Б.Г. Ананьева дефиниция «зависть» как таковая отсутствует, однако В.Н. Панфёров развивает его учение в рамках целостного подхода к психологии человека, обращается к возникновению зависти в «Я интимном» и использует при этом метафоры: «Если человек психологически не соглашается на роль по своим возможностям, то он произвольно втягивается во внутренний конфликт с самим собой, постепенно вовлекая в него окружающих. В этой ситуации из личинки неудовлетворенности собой выползают черви зависти, которые поедают зеленые листья рая человеческих отношений, уничтожая людей в грязных интригах друг против друга» [24, с. 114]. Б.Г. Ананьев видит выход из этого конфликта в достижении равновесия путём самосовершенствования, т.е., на его взгляд, надо привести свои возможности в равновесное положение с уровнем притязаний, либо же снизить свои притязания в соответствии с возможностями.

Достаточно важным при изучении феномена зависти являются выделенные учёными разновидности зависти и основания для их

выделения. На сегодняшний день наиболее известной классификацией является «спектральная», которая основана на представлениях об амбивалентности зависти. Представлена она «белой» и «чёрной» видами зависти, хорошо известными нам в обыденной жизни [29].

Эти виды зависти в психологической научной литературе имеют множество синонимов. Например, «белая» зависть – восхищённая, соревновательная, незлобная, а «чёрная» – враждебная и злобная.

По мнению Л.Л. Черняева и В.В. Филипенко, сущность «белой» зависти заключается в том, что человек, наслаждаясь завистью и своим несовершенством, осознаёт свою мечту, которая порождает: «желание достигать, получать, отдавать, оперировать с ценностями окружающего и собственного мира достигать» [39, с. 70].

Е.П. Ильин, сопоставляя «чёрную» и «белую» зависть, выделяет целый ряд критериев для ее дифференциации [16]:

а) восприятие чужих успехов (неадекватное (успехи другого – причина моих неудач) / адекватное (успехи другого – результат его усилий));

б) причина появления зависти (ущемлённое самолюбие / восхищение другим);

в) личностные особенности (тщеславие, гипертрофированное стремление к справедливости / доброжелательность, эмпатичность);

г) эмоции (враждебность, злость, ненависть / сожаление, огорчение, сочувствие);

д) желание (хочу, чтобы у него этого не было / хочу, чтобы у меня это было);

е) действие (навредить объекту зависти, унижить его / желание возвысить себя).

Е.В. Золотухина-Аболина отмечает: «То, что именуется "белой завистью", на самом деле совсем другое. Это может быть соревновательность, или элегическое сожаление по поводу отсутствия у себя неких благ и качеств, присущих другим людям, или стремление быть лучше через подражание идеалу. Однако во всех этих случаях понимание собственного несовершенства предполагает доброжелательное отношение к людям, к их достатку и успеху. Здесь нет обвинений мира,

судьбы в несправедливости, претензий и ярости» [Приводится по: 16, с. 50].

Такой учёный, как К.Ф. Седов предлагает дифференцировать зависть в зависимости от направленности переживаний (на объект зависти / на самого себя) и различать конфликтную и эгоцентрическую зависть [36].

Т.К. Касумов, не ставя перед собой специальной задачи классифицировать зависть, тем не менее, весьма отчетливо прописывает ее возможные виды: «Перед завистью раскрываются две дороги: путь скорби и печали и путь агрессии. Первый путь – это путь самоедства и саморазрушения, обусловленные успехами другого. Здесь Эго не сдает своих еще окончательно свои позиции зависти и тем самым лишает возможности зависти действовать разрушительно в отношении другого. По этому пути идут обычно люди хоть и самовлюбленные, но не способные к интригам и козням. Второй путь – это путь разрушения объекта зависти с помощью различного рода интриг и козней. На этом пути Эго подчиняется зависти, став её союзницей в достижении главной цели» [19, с. 7].

В.А. Лабунская и Л.С. Архангельская выделили следующие виды зависти: зависть-соперничество, зависть-требовательность и зависть-безнадёжность. По мнению авторов, в разных видах зависти лежат разные типы противоречий в отношениях Я – Другой (между ожидаемыми отношениями и отношениями Другого) [3, 23 с.].

Таким образом, анализ психологической литературы показывает, что авторы выбирают различные критерии для выделения видов зависти: конструктивность – деструктивность; направленность на себя – направленность на Другого; преобладающие эмоции и последствия; различные противоречия в отношениях «Я – Другой».

## ***1.2 Основные механизмы формирования зависти***

### **1.2.1 Психологические механизмы формирования зависти и ее детерминанты**

По мнению Т.В. Бесковой: «Психологические механизмы формирования психологических явлений – это постоянно действующая или ситуативно возникающая целостная психологическая система

осуществляемых субъектом на разных уровнях осознанности способов, приемов и операций, обеспечивающая формирование тех или иных психологических образований» [7, с. 4]. Как отмечает А.С. Шаров, психологические механизмы обладают разной степенью обобщённости и взаимопроникают друг в друга. Следовательно, психологический механизм может не только включать в себя другие какие-то механизмы, но и сам может быть включен в какой-нибудь наиболее общий психологический механизм. К тому же, эффективность психологических механизмов в формировании психологических явлений будет увеличиваться в том случае, если они будут действовать единой взаимосвязанной системой [45].

С точки зрения Т.В. Бесковой, формирование отношения к зависти и специфика её протекания может определяться под воздействием совместно действующих, взаимопроникающих и усиливающих друг друга психологических механизмов при наличии предварительных, минимально необходимых условий, создающих «почву» для действия других детерминант, также факторов, т.е. универсальных обстоятельств, условий (благоприятных особенностей как внешней (микро- и макро-), так и внутренней среды) и таким же образом определяется специфика ее протекания [7].

Одним из самых важных и также генетически исходным механизмом формирования зависти, по мнению Т.В. Бесковой, является механизм интериоризации. Участие интериоризации в формировании феномена зависти заключается в том, что помимо моральных и социальных норм, свойственных разным стадиям и формам человеческого существования, личность присваивает и общественный опыт, который может способствовать развитию негативных отношений и личностных новообразований [7].

Ещё один важный механизм в формировании зависти – механизм социального сравнения. Об этом впервые заговорил Ф. Бэкон. С точки зрения автора, в зависти таится сравнение, а где не может быть сравнения, там и нет зависти. Впоследствии, выделение данного механизма зависти поддерживалось всеми без исключения исследователями проблемы зависти [12].

По мнению С.Л. Рубинштейна: «Сравнение – это анализ, который осуществляется посредством синтеза и ведет к обобщению и новому синтезу» [35 с. 138]. Как отмечает Т.В. Бескова, всё сказанное может относиться и к социальному сравнению (сравнению социальных объектов).

Е.С. Самойленко анализирует понятие «социальное сравнение» и отмечает, что оно используется и в узком, и в широком смысле. В узком понимании – проведение аналогии между собой и другим человеком, в более широком – сравнение себя не только с другим человеком, но и с самим собой и, наконец, в максимально широком смысле – сопоставляться могут любые социальные объекты (индивиды, группы, информация социального плана), среди которых не обязательно может быть сам субъект, который совершает сравнение [Приводится по: 55].

В психологической литературе при анализе социального сравнения в формировании феномена зависти более часто обсуждается сравнение в системе «Я – Другой», которое человек осуществляет в произвольной, либо произвольной форме. В произвольной форме сравнение возникает автоматически, оно может быть и бессознательным. Второй же случай может подразумевать совершение определенных целенаправленных усилий со стороны личности [52]. В результате сравнения Другой по отношению к субъекту оценивается как более или менее успешный, превосходящий его или не превосходящий по каким-то параметрам.

Сравнение себя с самим собой, осуществляемое в системе «Я-реальное – Я-идеальное» и это во многом совпадает с системой «Я могу – Я хочу». При несоответствии «Я хочу» и «Я могу» субъект сначала проводит «ревизию» своих внешних и внутренних ресурсов, которые необходимы для достижения равновесия между сравниваемыми «Я». Если субъект осознаёт недостаточность своих ресурсов и не соглашается на роль в соответствии со своими возможностями, то это может привести к формированию зависти [7].

При анализе социального сравнения как механизма формирования зависти важно учитывать факт – противоречие, которое возникает при негативном результате сравнения в системе «Я – Я» («Я хочу, но не могу») может являться первичным и усиливаться в результате сравнения в системах «Я – Другой» («Я не удовлетворяю свои потребности, а Другой

удовлетворяет») или «Другой – Другой» («Ты не сможешь, а Другой сможет»), так и наоборот, человек может позавидовать Другому, который обладает определенной вещью, хотя до этого никогда не испытывал потребности в ней и даже не задумывался о ней [54]. Негативный результат социального сравнения, получаемый в разных системах, может привести субъекта к многообразным и порой противоположным социально-психологическим эффектам, одним из них является чувство зависти.

Психологический механизм социального сравнения тесно связан с механизмом категоризации, который играет в формировании зависти важную роль, по мнению Д.Т. Гилберта, Р.Б. Гислера: «Ведь люди сравнивают себя не с кем попало, а только с определенными индивидами» [53]. Т.В. Бескова отмечает, что посредством категоризации происходит отнесение объектов социального взаимодействия в различные группы на основании следующего ряда критериев [7]:

а) похожести – непохожести на самого субъекта по ряду признаков (субъективных и объективных, ретроспективных и актуальных, основных и второстепенных), выбор которых человек производит самостоятельно;

б) размера психологической и социальной дистанции между субъектом и объектами. Кроме категоризации социального окружения субъект зависти может прибегнуть к категоризации предметов (достижений, качеств) Другого, основным критерием которой является критерий их значимости – не значимости для него самого.

По мнению Ф. Бэкона, также в формировании отношения зависти принимает участие механизм каузального заблуждения, его психологическая сущность состоит в том, что превосходящая личность может восприниматься как причина собственных неудач и униженного положения. Достижения Другого, объективно не меняя положения субъекта на оси координат, субъективно переносят его в отрицательную зону относительно объекта превосходства. Ф. Бэкон пишет: «Им (завистникам), как это бывает при обманах зрения, кажется, будто они сами идут назад, потому только, что другие ушли вперед» [12]. Подобная мысль была позже высказана и К. Марксом: «Дом может быть большим или маленьким. Пока маленький дом стоит среди таких же домов, он

вполне отвечает всем социальным требованиям к жилищу. Но если рядом с маленьким домом построить дворец, маленький дом превращается в лачугу» [Приводится по: 27, с. 102].

Однако, важно осознавать, что данные механизмы сами по себе не могут приводить к зависти, так как для ее формирования необходим соответствующий внешние и внутренние определенные факторы, предпосылки и условия (детерминанты). По мнению Т.В. Бесковой, структура детерминант зависти имеет сложноорганизованное строение, она может включать детерминанты разного типа, соотношение между которыми динамично и зависит от конкретных обстоятельств. Кроме того, на разных стадиях онтогенетического развития и на различных этапах социализации личности может происходить смена детерминант, когда условия внутренней или внешней среды становятся основополагающими факторами, а универсальные факторы приобретают характеристики условий [7].

### **1.2.2 Внешние и внутренние детерминанты формирования феномена зависти**

Как отмечает Е.П. Ильин, факторы, стимулирующие возникновение зависти, делятся на внешние и внутренние. Внутренние факторы, которые предрасполагают к зависти – определенные черты и свойства личности: тщеславие, себялюбие, эгоизм, чрезмерное честолюбие. Внешним факторы – близость в статусном положении завидующего завидуемому, реальная социальная несправедливость [17].

Т.В. Бескова выделяет следующие компоненты в структуре детерминант зависти [7]:

1) предпосылка – неравенство людей (социальное, физическое, психологическое, профессиональное, материальное и др.), каждое из них существует как объективная реальность.

2) универсальные факторы, к которым относятся:

- фрустрированные потребности личности, среди которых особой силой обладает фрустрация потребности в позитивном самоосуществлении, подтверждении, признании;

- субъективное превосходство Другого, которое может возникнуть и там, где оно объективно отсутствует, и напротив, отсутствовать там, где оно реально существует;

- социальная близость с объектом превосходства при отсутствии интеграции с ним. «Интегративное поле» может быть представлено значимыми Другими, приобретения и достижения которых воспринимаются как успех целого, частью которого осознает себя субъект.

3) внешние условия:

а) макросоциальные условия:

- культурно-исторические (особенности культуры, национального характера, общественного сознания);

- политические и социально-экономические (резкое социальное расслоение в формально нестратифицированном обществе; доминирующие в обществе уравнивательные тенденции и представления о справедливости; общественные отношения, которые основаны на принципе потребления).

б) микросоциальные условия (условия социализации в малых группах):

- условия семейного воспитания (негативные высказывания родителей по отношению к своему ребенку, сопровождаемые восхвалением Другого; негативное отношение родителей к более успешным другим; оценка результатов деятельности ребенка в зависимости от результатов других; доминирующий воспитательный стиль потворствования; завышенные ожидания близкого социального окружения);

- условия социализации во вторичных малых группах (доминирующий в группах конкурентный характер деятельности (игровой, учебной, трудовой)).

4) внутренние условия.

Еще Аристотель отмечал, что «люди завидуют тем, кто к ним близок по времени, по месту, по возрасту и по славе». Спиноза писал: «Всякий завидует только добродетели себе равного, одинакового с ним по природе. Если же мы поражаемся мужеством, мудростью другого человека, но

воображаем эти добродетели присущими единственно ему, а не общими и нашей природе, то мы будем завидовать ему не более чем высоте деревьев, храбрости львов и так далее» [Приводится по: 16, с. 50].

По мнению немецкого учёного А. Шопенгауэра, композиторы и философы гораздо больше завидуют товарищу по профессии, чем, например, не очень знаменитый философ – очень знаменитому художнику [Приводится по: 16].

Знаменитый философ М. Шелер утверждал, что зависть особенно распространена там, где юридическое и политическое равноправие сочетаются с экономическим и социальным неравенством [47].

Лучшие условия для сравнения создаёт близость в статусном положении, делает жизнь другого человека более обозримой. Слишком большое различие редко вызывает зависть, полагает Г. Шек. Мы не завидуем кумирам, идолам, актерам [46].

К. Муздыбаев с помощью исследований выявил, что завидуют успехам других тем больше, чем больше была раньше положительная разница между успехами завидующего и объекта зависти [25].

С точки зрения Ф. Бэкона, недостойным людям больше завидуют во время их первого появления (например, в высокой должности), после этого зависть сдерживать намного проще; и наоборот, достойным и заслуженным людям больше всего завидуют, если их удача постоянна. В то же время меньше завидуют тем, кто добился всего тяжёлым трудом, большими усилиями, подвергая себя опасностям. Поэтому когда, например, политики, которые достигли величия, постоянно жалуются на утомительность забот, это очень мудрое и осторожное поведение, считает Бэкон. Они поступают так не потому, что сами считают так, а для того, чтобы люди им не завидовали. Однако им следует жаловаться только на утомительность тех забот, которые следуют из их обязанностей. Дополнительно взятые на себя обязательства могут лишь усилить зависть [12].

П. Куттер считает, что не следует забывать о социальной сущности зависти: «Зависть произрастает еще и на почве реальной социальной несправедливости. Как избежать зависти ребенку из малообеспеченной семьи, который видит, насколько велика разница между его

ограниченными возможностями и перспективами, открывающимися перед другими детьми? Может ли безработный юноша смотреть без зависти на отпрысков солидной буржуазной семьи, посещающих гимназию? Возможно ли, чтобы рабочие и ремесленники не завидовали учащимся институтам и университетам, которые просыпаются, когда им угодно, располагают досугом для чтения, для размышления, пользуются случаем, чтобы поучаствовать в дискуссии и заявить о своей политической позиции? Полагать, что зависть, продиктованную социальной несправедливостью, можно интерпретировать исключительно с психологической точки зрения, значит, умышленно ограничивать себя рамками одного метода исследования. Стремясь дать зависти исчерпывающее психоаналитическое толкование, исследователи допускают ошибку. В данном случае более ощутимую пользу способны принести политические мероприятия, направленные на то, чтобы предоставить всем гражданам более или менее равные шансы» [21]. Отсюда возникают такие политические доктрины, как эгалитаризм, т.е. требование равенства и демократия, стремление к свержению «несправедливого строя», к всеобщей уравниловке и т. д. Зависть одной страны к богатству и благополучию другой страны может привести к войне.

Провоцировать возникновение зависти также могут и СМИ. Выпускают множество передач о жизни знаменитостей, которые заставляют людей среднего достатка завидовать им, так как они думают, что достичь тех же благ вероятнее всего не смогут. То есть, зависть может возникнуть ещё и вследствие честолюбия более успешных людей, которые объявляют о своей успешности и ещё раз самоутверждаются за счет тех, кто ими восхищается [Приводится по: 16]. Также, способствовать возникновению зависти может и реклама, которую мы наблюдаем каждый день. Г. Шёк пишет по этому поводу: «Сейчас немецкая реклама также начала использовать намек на зависть со стороны других в качестве основания для того, чтобы купить товар. Так, в конце 1965 г. огромные постеры на майнцких трамваях обещали счастливым обладателям одной из марок стиральных машин, что другие будут им завидовать. А на рекламе одного производителя грузовиков, появившейся в немецких

ежедневных газетах в 1966 г., было изображено автомобильное сиденье с мягкой обивкой и написано: “Вам будут завидовать оттого, что вы сидите в этом кресле”» [46, с. 301].

В экономике на сегодняшний день даже появилась формализованная концепция зависти для развития спроса. Таким образом, наличие у людей чувства зависти позволяет рынку развиваться.

По мнению Т.В. Бесковой, внутренние условия для возникновения зависти – совокупность различных феноменов, включённых в данное явление и характеризующих результат изменений, происходящих в личности в процессе социализации. К ним относятся:

1) уровень онтогенетического развития личности. Чувство зависти как появляется в онтогенезе тогда, когда ребенок способен оценивать социальные отношения со сверстниками и своё реальное место в этих отношениях.

2) сложная конфигурация разнопорядковых психологических свойств индивида, «вклад» в её формирование возрастает от индивидуально-психологических к социально-психологическим (установки, ценности, убеждения личности, социальные представления). Таким образом, психологические качества, которые стали устойчивыми интегральными образованиями, впоследствии сами могут создавать благоприятные условия для формирования зависти и определять особенности её протекания. Но важно понимать, что не отдельные компоненты этой структуры детерминируют зависть, а их сложные взаимоотношения [4].

Н.В. Горшенина рассматривала феномен зависти во взаимосвязи с ценностными ориентациями личности. В своих исследованиях она выявила, что иерархия ценностей респондентов с высоким и средним уровнем направлена на индивидуально-личностное пространство, тогда как иерархия ценностей респондентов с низким уровнем – на личностное и социальное пространство [13].

Т.В. Бескова к главным индивидуально-психологическим свойствам субъекта зависти относит раздражительность, эмоциональную неустойчивость (лабильность), импульсивность, неуравновешенность (возбудимость), невротичность и низкий уровень эмоциональной

чувствительности (сенситивности). По результатам проведённых эмпирических исследований Т.В. Бескова приходит к следующим выводам [6]:

- четыре типа переживаний зависти субъектом («тревожно-агрессивное», «отчаянно-безнадёжное», «морально-этическое» и «горестное») отличаются друг от друга включёнными в них чувствами и эмоциями;

- типы отношений, которые вызываются завистью, дифференцированы по роли, т.е. позиции, которую отводит субъект зависти объекту (враг, кумир, «пустое место», соперник), это позволяет выделить «агрессивно-враждебный», «приспособленческий», «ревностный», «демонстративно-пренебрежительный» типы отношений;

- типологические различия в представлениях респондентов о коррелирующих с завистью чертах личности позволяют описать (создать) основные психологические «портреты» завистливого человека: «лицемерно-честолюбивый», «неуспешный», «пассивно-высокомерный», «тревожно-пессимистический», а также «скрытно-беспринципный».

По мнению Ю.В. Щербатых, детерминантами зависти являются [50]:

1) Равенство. В основе зависти может быть стремление к равенству. Тогда человек считает (осознанно или бессознательно), что все люди равны и должны получать от жизни одинаково. Такие люди раздражаются и выказывают недовольство в случае успеха близкого человека, из своего окружения.

2) Справедливость. Зависть можно рассматривать как обострённое чувство справедливости. Девиз справедливых звучит так: «Всё должно быть по заслугам!» или же «Всё в этой жизни должно быть честно!». Многие люди убеждены, что успех должен приходиться только лишь справедливым путём. Люди согласны принять тот факт, что человек смог заработать большую сумму денег честным путём, работая при этом без выходных и вкладывая очень много сил в свою работу. Но волна возмущения поднимается, если ту же самую крупную сумму выигрывает, например, бомж в лотерею. Люди, взрастившие свою зависть из этого корня, с возрастом часто выбирают себе амплу мучеников. Страдают от чувства несправедливости и пытаются свалить вину на более успешного

человека. Заставляя других ощущать себя виноватыми, они в своём воображении пытаются таким образом восстановить справедливость в мире.

3) Успех и богатство других. Некоторые люди могут перетерпеть умеренный успех окружающих, но излишнее, по их мнению, богатство – это аморально. И в данном случае мы имеем дело не только с завистью, но и с определенными этическими установками.

4) Обида на судьбу. Причина зависти в данном случае – сильная вера в судьбу и слабая вера в себя, в свои возможности и силы. Таких людей огорчает, что им везёт гораздо меньше, чем другим. И вся вина в этом случае перекладывается на внешние обстоятельства, из-за которых их жизнь не складывается так, как они бы хотели. Сами же они ничего не могут сделать для улучшения своей жизни.

5) Негативное отношение к другим людям. В данном случае мы имеем дело с недоверием к людям. Причины могут быть разными: итог воспитания, последствие произошедших событий, травмирующего жизненного опыта, после чего человек мог затаить обиду на мир.

6) Ревность. Ревность и зависть – родные сестры. «Это все мое, и только мое», – говорит Зависть, – и я не желаю, чтобы это было и у другого». «Я хочу, чтобы только у меня была твоя любовь, чтобы ты принадлежал(а) только мне», – вторит ей ревность, и очень трудно различить их голоса.

7) Заниженная самооценка. У таких людей зависть появляется из-за того, что они не верят в себя и свои силы. Кроме того, они не оценивают себя по достоинству, считают себя хуже остальных. Хотя объективно может быть наоборот. Можно сказать, что зависть таких людей – это один из компонентов их комплекса неполноценности.

8) Неумение извлекать пользу из поражений. В данном случае люди не могут выносить уроки, которые преподносит им жизнь. Все их неудачи воспринимаются как трагедии. Излишне серьезное и ответственное отношение людей к жизни играет с ними довольно плохую шутку, и они завидуют тем, кто живет легко и непринужденно.

М.И. Розеновой была предпринята попытка обобщения и систематизации детерминант зависти. [33]. Автор выделяет следующие факторы:

1) Ноль - фактор. Сегодня нельзя быть уверенным на 100%, что имеется материальное подтверждение зависти, какая - либо ее генная структура («ген зависти»). Но данная теория не исключается в силу не имеющих подтверждающих или опровергающих данных.

2) Первичный фактор. К данному фактору относятся пренатальный и родовой опыт переживаний ребенка и его взаимодействие с близкими людьми (мама, папа, бабушка и т.д.). Немаловажно учитывать в данный период наличие братьев или сестёр, так как внимание родителей будет уделяться всем детям и кому-то его достанется больше, а кому-то меньше. Например, известно, что матери больше заботятся о мальчиках, поэтому в случае рождения разнополых близнецов или двойняшек мальчику, возможно будет доставаться чуть больше внимания.

3) Вторичный фактор. Он образуется в ходе развития ребенка, с увеличением его опыта взаимодействия с людьми и вещами. Важную роль в этом случае играет приобретение опыта различных деприваций (к примеру, не дали или отобрали желанную игрушку), соревновательности в процессе игры, соперничества (за внимание взрослого), отстаивание своих вещей, игрушек.

4) Третичный фактор. Проявляется в зоне паттернов поведения, которые ребёнок наблюдает в своём окружении и в наблюдаемой культуре. Данный фактор включает в себя наблюдение и «впитывание» личности родителя и опыт взаимодействия с разными людьми. Если родитель не является завистливым человеком, т.е. не сравнивает себя с другими людьми, не подчеркивает, что у кого-то что-то есть, а у него этого нет, не испытывает недовольства от благополучия или успеха других, обладает высокой стрессоустойчивостью, также активностью и оптимизмом, не замкнут в себе, доступен для общения с окружающими, имеет положительные отношения с широким кругом окружающих (соседи, коллеги, знакомые, друзья), то опыт взаимодействия с таким

образом выступает для личности ребенка серьёзным блокиратором потенциалов зависти.

### **Выводы по первой главе:**

1. В такой науке, как философия зависть рассматривается как глобальное, универсальное явление, выражающееся в стремлении человека обладать тем, что принадлежит другому. Зависть возникает тогда, когда растёт благополучие другого. В рамках христианского религиозного мировоззрения феномен зависти рассматривается как грех, порок и страсть. Исламские богословы выделяют два вида зависти – «белую» и «черную».

2. В трудах зарубежных и отечественных психологов рассматривается социально-психологическая природа зависти. Учёные подчёркивают универсальный характер зависти и отмечают, что она может выражаться скрыто и не всегда осознаваться субъектом.

3. Чувство зависти к объекту переживается как комплекс состояний (ярость, печаль, отчаяние, угнетённость, слабость,). Это чувство может быть тесно связано с ненавистью, враждебностью, ревностью и презрением. Завистливое отношение актуализирует вербальную агрессию (ложь, клевету), а также усиливает стремление к лицемерию, уничтожению другого, как психологически, так и физически.

4. Зависть может проявляться во всех сферах психики: в сфере чувств и эмоций (переживание досады, зависти, ненависти, злобы, раздражения и т.д.), в когнитивной сфере (осознание своего более низкого положения в сравнении с другими, представления о превосходстве того, кому завидуют, и т.д.), в поведении и деятельности (деструктивные акты, направленные на разрушение и устранение предмета зависти, а также распространение слухов, клеветы, и др.).

5. Структура детерминант зависти имеет сложное строение и включает в себя различные детерминанты, соотношение между которыми динамично и зависит от конкретных обстоятельств. На разных стадиях онтогенетического развития и на различных этапах социализации личности происходит смена детерминант (условия внутренней или внешней среды могут становиться основополагающими факторами, а универсальные факторы могут приобретать характеристики условий).

6. При формировании зависти задействованы совместно действующие, усиливающие друг друга и взаимопроникающие психологические механизмы, среди которых выделяются генетически исходный механизм интериоризации; центральный, т.е. базовый механизм социального сравнения, а также встраиваемые в него механизмы категоризации и каузального заблуждения. Данные психологические механизмы, «накладываясь» на соответствующие разнопорядковые детерминанты, могут играть определяющую роль в формировании завистливого отношения субъекта к превосходящим Другим.

7. Отношения и связи между психологическими механизмами формирования завистливого отношения и его детерминантами характеризуются подвижной взаимосогласованностью и взаимообуславливанием. Как соответствующие условия и факторы могут «запускать» психологические механизмы, приводить к их разворачиванию, так и само действие психологических механизмов может выступать в качестве «первопричины» формирования благоприятных условий для «вращения» зависти.

## **2. ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНО-ЛИЧНОСТНЫХ ДЕТЕРМИНАНТ ЗАВИСТИ**

### ***2.1 Описание выборки и этапов исследования***

Зависть – это социально-психологический феномен, который может сопровождать жизнь человека и оказывать на нее существенное влияние. Она может восполнить какой-либо личностный недостаток, чтобы заполнить пустоту, отсутствие гармонии и психологического равновесия. Однако она же может и разрушить человека, нанести вред ему как субъекту социального взаимодействия. Поэтому необходимо понять, что лежит в основе возникновения зависти как негативного состояния психики, поведения, поступков, личностных качеств.

Исходя из этого, целью нашего исследования является выявление индивидуально-личностных детерминант зависти.

Мы предположили, что вид и уровень проявления зависти обусловлены индивидуально-личностными факторами, а именно:

1. Специфические проявления эмоционально-волевой, коммуникативной и поведенческой сфер личности оказывают влияние на уровень проявления зависти.

2. Доминирование определенного вида зависти зависит от личностных особенностей субъектов социального взаимодействия и детерминируется особенностями самоотношения и самооценивания,

проявлением склонности к специфическим эмоциональным реакциям, а также определенными характерологическими особенностями личности.

В исследовании были поставлены следующие **задачи**:

1. Экспериментально исследовать уровень и виды зависти, а также индивидуально-личностные детерминанты зависти.
2. Выявить индивидуально-личностные детерминанты зависти.
3. Установить взаимосвязь между индивидуально-личностными качествами и уровнем и видом зависти.

Исследование включало три основных этапа:

1. Подготовительный (теоретический) этап, на котором была определена проблема исследования, составлен план работы, выделены и проанализированы научные работы по теме, определены методы и методики исследования.
2. Эмпирический этап, включающий подготовку и проведение исследования, сбор эмпирических данных, их статистическая обработка, описание и анализ полученных результатов.
3. Заключительный этап: формулирование выводов, оформление результатов исследования.

Исследование проводилось на базе Северо-Кавказского федерального университета (г. Ставрополь)

В качестве испытуемых выступили студенты Гуманитарного института, Института образования и социальных наук, Института живых систем, Юридического и Инженерного институтов.

Всего в исследовании приняли участие 80 человек. Возраст испытуемых – 18-23 года. Из них 50% испытуемых мужского пола (40 человек) и 50% испытуемых женского пола (40 человек).

Свое участие в исследовании студенты рассматривали как форму добровольного сотрудничества для оказания помощи в сборе эмпирических данных, а также для самопознания и возможности получения результатов по окончании исследования.

Исследование проводилось в группах и индивидуально. На каждую группу выделялось в среднем два-три дня. Студенты получали бланки для заполнения. Экспериментатор просил ознакомиться с бланками, зачитывал инструкцию, давая пояснения и, убедившись в том, что

инструкция понята верно, просил индивидуально заполнять бланк каждого опросника. Время заполнения каждого бланка было регламентировано.

Экспериментатор просил группу с уважением и вниманием относиться к каждому члену группы, соблюдать тишину и ожидать, когда все закончат выполнение задания, и только после этого испытуемые получали инструкцию с пояснениями к следующему заданию и переходили к его выполнению.

## **2.2 Описание методов анализа и методик исследования**

В работе были использованы следующие **методики исследования**: Опросник Т.В. Бесковой «Методика исследования завистливости личности»; Опросник «Завистливость» Е.П. Ильина; Опросник С. Рейзаса «Уверенность в себе»; опросник «Уровень самоактуализации личности» Э. Шострома; Фрайбургский многофакторный личностный опросник FPI.

*Опросник Т.В. Бесковой «Методика исследования завистливости личности»* использовался нами для выявления типа зависти у респондентов. Методика включает 47 разных характеристик состояний, чувств, отношений, которые возникают у субъекта в процессе взаимодействия с другими людьми [8, с. 177-183]. Для маскировки цели, в опроснике оставлен ряд утверждений, которые не вошли в него и были выделены в отдельную шкалу маскировки.

Процедура исследования заключается в том, что респондентам предлагаются утверждения для оценки по балльной системе. Каждое из этих утверждений нужно оценить по степени выраженности признака у респондента в отношениях с другими людьми. Важно учитывать продолжительный промежуток времени этих отношений, а не только сегодняшний день.

Оценка утверждений производится по шкале: 0 - полностью не согласен, 1 - скорее не согласен, 2 - согласен наполовину, 3 - скорее согласен, 4 - полностью согласен. Общий показатель по каждой шкале подсчитывается путем сложения баллов. В результате можно выделить доминирующий вид зависти: «Зависть-неприятель» или «Зависть-уныние».

«Зависть-неприязнь», согласно Т.В. Бесковой, проявляется в злопыхательстве в адрес более успешного человека и может проявляться в низменных формах, таких как клевета, сплетни, беспочвенная критика и т.д. [8].

Шкала «зависть-уныние» характеризует другие оттенки чувств завистливости. Такой личности характерны досада, обида, грусть, отчаяние.

Опросник «Завистливость» Е.П. Ильина использовался нами для определения уровня завистливости личности. [16].

Методика включает восемь утверждений и варианты разрешений ситуаций.

Опросник С. Рейзаса «Уверенность в себе» использовался нами для определения уверенности-неуверенности в себе у респондентов [32].

Методика состоит из тридцати утверждений. Респондентам предлагается оценить насколько верно каждое утверждение характеризует их по шестибальной системе. В зависимости от количества набранных баллов, делается вывод о степени уверенности в себе:

0-24: очень не уверен в себе;

25-48: скорее не уверен, чем уверен;

49-72: среднее значение уверенности;

73-96: уверен в себе;

97-120: слишком самоуверен.

Опросник «Уровень самоактуализации личности» Э. Шострома использовался нами для диагностики уровня самоактуализации личности [49]. В его основе лежат идеи самоактуализации А. Маслоу и других теоретиков экзистенциально-гуманистического направления в психологии. Шкалы (или составляющие) опросника характеризуют основные сферы самоактуализации.

Методика была адаптирована сотрудниками кафедры социальной психологии МГУ (Л.Я. Гозман, М.В. Кроз, Ю.Е. Алешина, М.В. Загика), в результате создан «Самоактуализационный тест» (САТ).

Методика состоит из 14 шкал, 126-ти пунктов, каждый из которых включает два суждения поведенческого или ценностного характера.

Испытуемому предлагается выбрать одно из суждений, которое больше соответствует его представлениям или же привычному способу поведения.

Базовые шкалы: «Ориентация во времени», «Поддержка» или «Опора на себя».

Дополнительные шкалы: Блок ценностей: «Ценностные ориентации», «Гибкость поведения»; Блок чувств: «Сензитивность», «Спонтанность»; Блок самовосприятия: «Самоуважение», «Самопринятие», «Взгляд на природу человека»; Блок концепции человека: «Синергичность»; Блок межличностной чувствительности: «Принятие агрессии», «Контактность»; Блок отношения к познанию: «Познавательные потребности», «Креативность».

За каждое суждение, выбранное испытуемым и соответствующее самоактуализации, начисляется 1 балл. Далее, необходимо подсчитать баллы по всем шкалам опросника. Затем подсчитывается значение двух основных шкал: коэффициента «Ориентация во времени» и коэффициента «Поддержка» и на основе этих данных производится интерпретация результатов.

При разработке теста не были однозначно определены нормы для высокого, среднего и низкого уровней самоактуализации. Однако считается, что показатели теста у самоактуализирующейся личности ни в коем случае не должны «зашкаливать». Предельные значения свидетельствуют о слишком сильном влиянии на результаты *фактора социальной желательности* или о стремлении испытуемых выглядеть в наиболее благоприятном свете (такое явление Э. Шостром назвал псевдосамоактуализацией). Практика показала, что диапазон самоактуализации находится в пределах «выше среднего».

*Фрайбургский многофакторный личностный опросник (FPI)* использовался нами для диагностики свойств и состояний личности, имеющие первостепенное значение для социальной адаптации и регуляции поведения [38].

Опросник FPI содержит 12 шкал, которые диагностируют депрессивность, невротичность, раздражительность, спонтанную агрессивность, общительность, реактивную агрессивность,

уравновешенность, застенчивость, эмоциональную лабильность, открытость, экстраверсию-интроверсию, маскулинность-фемининность.

Первый вопрос не входит ни в одну из шкал, он имеет проверочный характер. Шкалы I-IX являются базовыми, а X-XII - производными, интегрирующими. Производные шкалы составлены из вопросов основных шкал и обозначаются иногда не цифрами, а буквами E, N и M соответственно.

Анализ результатов нужно начинать с просмотра всех ответов, уточняя при этом, какой ответ дан на первый вопрос. Если респондент ответил отрицательно, что означает нежелание тестируемого отвечать откровенно на все поставленные вопросы, следует считать исследование несостоявшимся. При положительном ответе на первый вопрос, после обработки результатов исследования, внимательно изучается графическое изображение профиля личности, выделяются все высокие и низкие оценки. К низким относятся оценки в диапазоне 1-3 балла, к средним - 4-6 баллов, к высоким - 7-9 баллов. Следует обратить особое внимание на оценку по шкале IX, имеющую значение для общей характеристики достоверности ответов.

Полученные в ходе диагностической части исследования данные обрабатывались с помощью методов математической статистики.

Для проверки гипотезы использовался корреляционный анализ. Анализ данных проводился в программном пакете «Statistica 7» на персональном компьютере.

Корреляционный анализ - один из главных методов статистической обработки результатов исследований в области психологии. Метод корреляционного анализа позволяет обнаружить линейные (прямые и обратные) связи между двумя переменными.

В нашей работе был использован коэффициент ранговой корреляции Спирмена, который применяется для оценки степени связи двух качественных признаков, измеренных в ранговой шкале. Направление связи оценивается по знаку коэффициента ранговой корреляции. Положительный коэффициент корреляции говорит о наличии прямой связи, а отрицательный - о наличии обратной связи. Критическое

значение коэффициента корреляции Спирмена для выборки из 30 человек при уровне значимости  $p=0,05$  равен 0,36.

### **3. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНО-ЛИЧНОСТНЫХ ДЕТЕРМИНАНТ ЗАВИСТИ**

#### ***3.1 Анализ и интерпретация результатов исследования***

##### **3.1.1 Анализ результатов исследования групп с разным уровнем проявления зависти**

Методику на определение уровня зависти мы представили в виде диаграммы (см. рис.1).



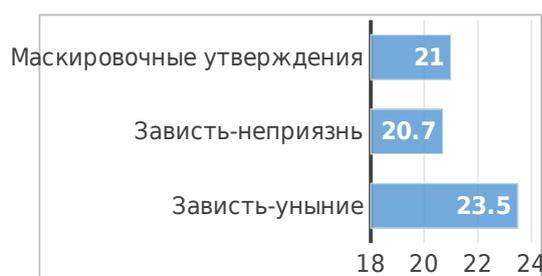
*Рис. 1. Результаты опросника «Завистливость» Е.П. Ильина  
(данные представлены в виде %)*

По данным опросника можно отметить, что 13% испытуемых обладают низким уровнем зависти, 26% – средним и 61% – высоким уровнем. По результатам данной методики мы разделили испытуемых на три группы: испытуемые с низким уровнем зависти, со средним уровнем

зависти и с высоким уровнем зависти. Далее, каждая группа прошла методики для выявления типа зависти и индивидуально-личностных детерминант.

*Анализ результатов выборки испытуемых с высоким уровнем зависти*

Методику на определение типа зависти у испытуемых с высоким уровнем зависти мы представили в виде диаграммы (см. рис. 2).



*Рис. 2. Результаты опросника «Методика исследования завистливости личности» Т.В. Бесковой, группа испытуемых с высоким уровнем зависти*

На рисунке представлены средние коэффициенты группы испытуемых с высоким уровнем зависти. По данным методики на выявление типа зависти, мы выяснили, что данная группа испытуемых по шкале зависть-уныние набрала 23,5 балла, в то время как по шкале зависть-неприязнь она набрала 20,7 баллов. Это означает, что группа испытуемых с высоким уровнем зависти больше склонна к зависти-унынию. Автор методики пишет, что личности с преобладанием зависти-уныния присущи обида, досада, грусть, отчаяние. Стартовый механизм проявления «зависти-уныния» заключается в «незаслуженной непреодолимой обделенности», человеку кажется, что он прикладывает все усилия для достижения заветной цели, но успеха не чувствует. Такой человек избегает открытых действий, более характерных для лиц с высокой выраженностью «зависти-неприязни».

По данным методики исследования уверенности в себе, мы выяснили, что у группы испытуемых с высоким уровнем зависти средний коэффициент уверенности в себе равен 46 баллам – «скорее уверен, чем не уверен».

По данным методики для диагностики уровня самоактуализации личности Э. Шострома мы посчитали средние коэффициенты по всем шкалам и выяснили, что респонденты с высоким уровнем зависти набрали

высокие баллы по таким шкалам, как: «Поддержка» (46,2 балла) – Эта шкала измеряет степень независимости ценностей и поведения субъекта от воздействия извне («внутренняя/внешняя поддержка»).

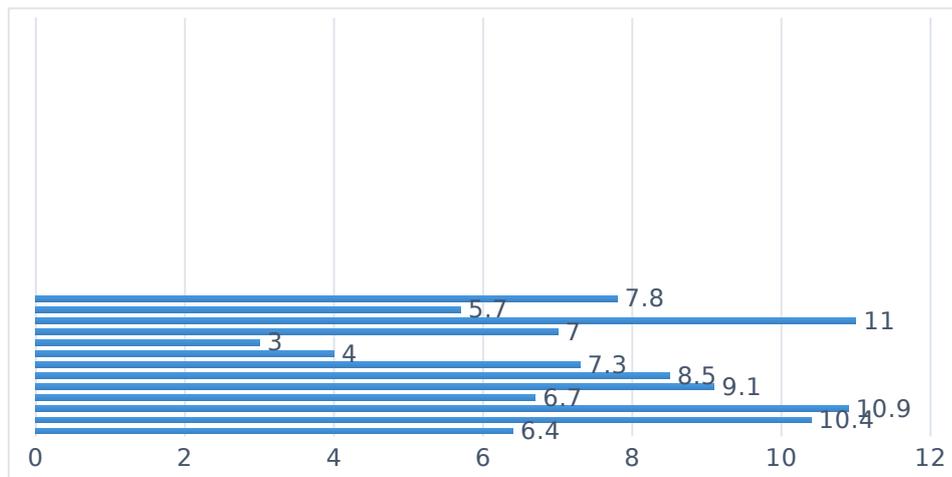


Рис. 3. Результаты опросника «Уровень самоактуализации личности»

*Э. Шострома, группа испытуемых с высоким уровнем зависти*

Группа набрала высокие показатели по фактору. Это значит независимость в своих поступках, стремление руководствоваться в жизни собственными целями, убеждениями, установками и принципами. Человек свободен в выборе и не подвержен внешнему влиянию («изнутри направляемая» личность). такой человек мало подвержен внешнему влиянию, свободен в выборе, не конформен. «Контактность» (11 баллов) – шкала измеряет способность человека устанавливать тесные и глубокие контакты с окружающими людьми. Высокие баллы по данной шкале означают, что человек может быстро и легко вступать в контакт, при этом его отношения с людьми не являются поверхностными. Личность играет значимую роль в жизни своих близких. «Ценностные ориентации» (10,4 баллов) – высокий балл по шкале означает, что человек придерживается тех ценностей и идеалов по которым живут самоактуализирующиеся личности. «Гибкость поведения» (10,9 баллов) – высокий балл указывает на способность человека быстро реагировать на изменяющуюся ситуацию. «Самоуважение» (8,5 баллов) – эта шкала измеряет способность человека уважать себя. Высокая оценка означает, что человек высоко ценит себя и нравится себе. «Креативность» (7,8 баллов) – шкала измеряет выраженность направленности личности. Высокие баллы – развитая творческая направленность личности.

Низкие баллы данная группа испытуемых набрала по таким шкалам, как: «Самопринятие» (7,3 баллов) – низкая оценка означает, что личность не всегда может принимать себя такой, какая она есть, со всеми своими недостатками и слабостями; «Принятие агрессии» (7 баллов) – шкала характеризует способность человека принимать свою агрессивность. Низкие показатели по данной шкале означают, что человек обычно старается скрыть это качество, отказаться от агрессии, подавить её в себе. «Сензитивность» (6,7 баллов) – низкая оценка по этой шкале предполагает бесчувственность. «Ориентация во времени» (6,4 баллов) – низкие показатели означают, что человек ориентируется во времени неправильно. Он живёт либо прошлым (его мучает раскаяние за совершённые поступки, беспокоят воспоминания о нанесённых ему обидах), либо живёт будущим (строит неосуществимые планы, надеется на невозможное, ставит перед собой нереальные цели). «Познавательные потребности» (5,7 баллов) – шкала характеризует стремление человека к приобретению знаний об окружающем его мире. Низкий балл свидетельствует о том, что данные потребности у респондентов развиты слабо. «Взгляд на природу человека» (4 балла) – по данной шкале оценивается понимание человеческой природы, женственности и мужественности. Низкий балл означает, что испытуемый считает человека плохим и что зло – это самое характерное свойство для природы человека. «Синергичность» (3 балла) – Эта шкала характеризует способность человека к целостному восприятию людей и мира, также способность находить закономерные связи во всех явлениях жизни и понимать, что такие противоположности, как работа и игра, любовь и похоть, эгоизм и бескорыстие, не являются антагонистическими. Низкий результат свидетельствует о том, что жизненные противоречия воспринимаются человеком как антагонистические (см. рис. 4). Методику FPI для диагностики состояний и свойств личности, которые имеют первостепенное значение для процесса социальной адаптации и регуляции поведения мы представили в виде диаграммы (см. рис. 4).



*Рис. 4. Результаты методики FPI, группа испытуемых с высоким уровнем зависти*

На рисунке представлены средние коэффициенты группы по всем шкалам с высоким уровнем зависти. Респонденты набрали высокие баллы по таким шкалам, как: Застенчивость (7,4 баллов) – высокие оценки по фактору свидетельствуют о нерешительности и неуверенности в себе. Такие лица избегают рискованных ситуаций, неожиданные события встречают с беспокойством. При необходимости принять решение либо чрезмерно колеблются, либо подолгу оттягивают и не приступают к его выполнению. «Эмоциональная лабильность» (7,2 балла) – высокие показатели свидетельствуют о неустойчивости эмоционального состояния, которая проявляется в частых колебаниях настроения, раздражительности, повышенной возбудимости, недостаточной саморегуляции, также о ранимости, чувствительности, артистичности, художественном восприятии окружающего. Лица с высокими оценками по этому фактору не любят грубых людей, грубых слов и грубой работы. «Общительность» (6,7 баллов) – высокие баллы свидетельствуют о наличии выраженной потребности в общении. Такие люди общительны, имеют много близких друзей, а в дружбе заботливы, отзывчивы, теплы в отношениях, всегда проявляют живое участие в судьбе своих товарищей, знают об их переживаниях, радостях и заботах. «Экстраверсия-интроверсия» (7 баллов) – высокие показатели по данному фактору характерны для лиц экстравертированных, активных, честолюбивых, стремящихся к лидерству. Такие люди обладают большой социальной ловкостью, высокой активностью, умело оценивают взаимоотношения в коллективе и умеют использовать других людей для достижения своих

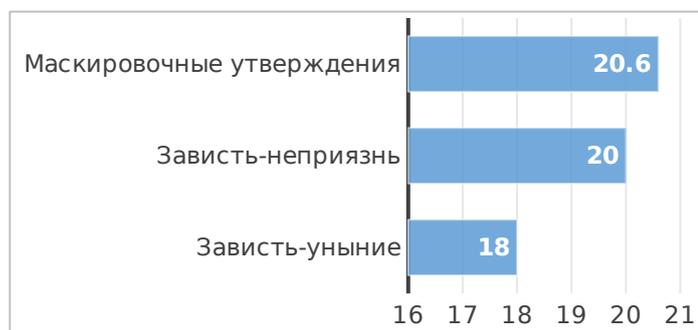
собственных целей. Также придают большое значение социальному успеху, всеми способами добиваются общественного признания своих личных заслуг, тем самым могут вызвать недовольство со стороны тех людей, с которыми им приходится иметь дело. «Открытость» (8 баллов) – Эта шкала характеризует отношение человека к социальному окружению и также степень самокритичности. Высокие баллы указывают на стремление к доверительно-откровенному взаимодействию с окружающими людьми при высоком уровне самокритичности.

Низкие баллы испытуемые с высоким уровнем зависти набрали по шкалам: «Невротичность» (6,4 баллов) – Для лиц с низкими оценками по шкале «невротичность» характерны непринуждённость, спокойствие, объективность в оценке себя и других людей, эмоциональная зрелость также постоянство в планах и привязанностях. Они деятельны, активны, инициативны, склонны к соревнованию и соперничеству. Их отличает серьёзность и реалистичность, хорошее понимание действительности а также высокая требовательность к себе. «Спонтанная агрессивность» (3,9 баллов) – низкие оценки по фактору «спонтанная агрессивность» свидетельствуют о высокой идентификации с социальными требованиями, конформности, о сужении круга интересов и ослаблении влечений. Такие люди не любят перемен, к новому относятся осторожно и больше ценят обязательность, чем одарённость. «Депрессивность» (4 балла) – Низкие оценки по данной шкале свидетельствуют о естественной жизнерадостности, энергичность и предприимчивости. «Раздражительность» (6,4) – Для лиц с низкими значениями по данной шкале характерны такие черты, как чувство добросовестности, ответственности, а также стойкость моральных принципов. В своем поведении они руководствуются чувством долга, строго соблюдают этические стандарты и стремятся к выполнению социальных требований. «Уравновешенность» (3,5 баллов) – Низкие баллы по шкале свидетельствуют о состоянии дезадаптации, тревожности, плохой защищённости к воздействию стресс-факторов обычных жизненных ситуаций. «Реактивная агрессивность» (6,2) – Низкие показатели по фактору говорят о повышенной идентификации с социальными нормами, об уступчивости, конформности, скромности. Лица с низкими баллами по

данному фактору малоактивны, робки, скованны, мягки. В деятельности им может не хватать упорства и напористости, особенно в достижении личных целей. «Маскулинность-фемининность» (2,4 балла) - Лица с низкими оценками по данному фактору мягки, чувствительны, уступчивы, скромны в поведении, но не в самооценке. У них широкие, разнообразные интересы, также развитое воображение, тяга к фантазированию и эстетическим занятиям. Они проявляют заинтересованность в философских, морально-этических и мировоззренческих проблемах и временами демонстрируют чрезмерную озабоченность личными проблемами, склонность к самоанализу и самокритике. У них повышен интерес к людям и к нюансам межличностных отношений. Они способны точно чувствовать других людей, умеют эмоционально излагать свои мысли.

*Анализ результатов выборки испытуемых со средним уровнем зависти*

Методику на определение типа зависти у испытуемых со средним уровнем зависти мы представили в виде диаграммы (см. рис. 5).



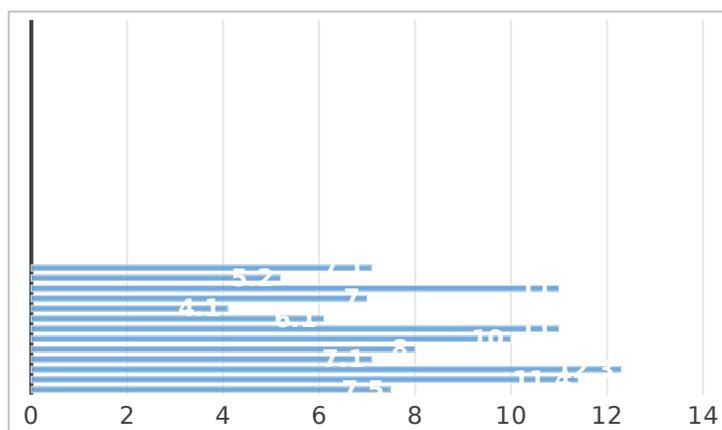
*Рис. 5. Результаты опросника «Методика исследования завистливости личности» Т.В. Бесковой, группа испытуемых со средним уровнем зависти*

На рисунке представлены средние коэффициенты группы испытуемых со средним уровнем зависти. По данным методики на выявление типа зависти, мы выяснили, что данная группа испытуемых по шкале зависть-уныние набрала 18 баллов, в то время как по шкале зависть-неприязнь она набрала 20 баллов. Это означает, что группа испытуемых со средним уровнем зависти больше склонна к зависти-неприязни. По мнению автора методики, при доминировании у личности «зависти-неприязни» субъект начинает испытывать раздражение, озлобленность, гнев, направленные на тех людей, которые добились

гораздо больших успехов, чем он сам. Характерным для такой личности является желание превзойти другого человека любой ценой и сопровождается это обычно желанием лишить другого предмета зависти.

По данным методики исследования уверенности в себе, мы выяснили, что средний коэффициент уверенности в себе респондентов данной группы составляет 58 баллов - «среднее значение уверенности».

По данным методики для диагностики уровня самоактуализации личности Э. Шострома (см. рис. 6) мы посчитали средние коэффициенты по всем шкалам и выяснили, что респонденты со средним уровнем зависти набрали высокие баллы по таким шкалам, как: «Поддержка» - 45 баллов; «Гибкость поведения» - 12,3 баллов; «Контактность» и «Самопринятие» (11 баллов) - высокая оценка означает, что личность принимает себя такой, какая она есть, со всеми своими слабостями и недостатками; «Ценностные ориентации» - 11,4 баллов; «Самоуважение» (10 баллов); «Спонтанность» (8 баллов); «Ориентация во времени» (7,5 баллов) - высокие баллы по этой шкале означают, что человек живёт настоящим и ощущает неразрывность прошлого, настоящего и будущего (видит свою жизнь целостной).



*Рис. 6. Результаты опросника «Уровень самоактуализации личности» Э. Шострома, группа испытуемых со средним уровнем зависти*

Низкие баллы данная группа испытуемых набрала по следующим шкалам: «Сензитивность» - 7,1 баллов; «Креативность» (7,1 баллов) - слабый творческий потенциал; «Принятие агрессии» - 7 баллов; «Взгляд на природу человека» - 6,1; «Познавательные потребности» - 5,2 баллов; «Синергичность» - 4,1 балла.

Методику FPI для диагностики состояний и свойств личности, которые имеют первостепенное значение для процесса социальной адаптации и регуляции поведения мы представили в виде диаграммы (см. рис. 7).

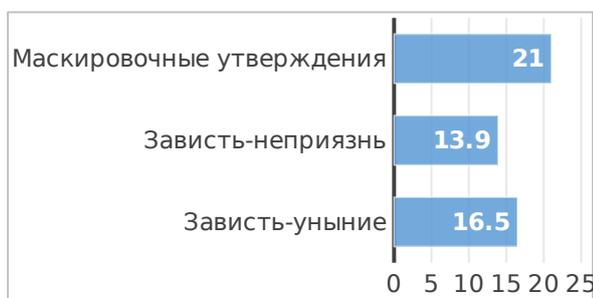


*Рис. 7. Результаты методики FPI, группа испытуемых со средним уровнем зависти*

На рисунке представлены средние коэффициенты группы по всем шкалам со средним уровнем. Респонденты набрали высокие баллы по таким шкалам, как: «Эмоциональная лабильность» – 7 баллов; «Общительность» – 6,5 баллов; «Застенчивость» и «Экстраверсия-интроверсия» – 6,7 баллов; «Открытость» – 8 баллов. Низкие баллы испытуемые со средним уровнем зависти набрали по шкалам: «Невротичность» – 5,8 баллов; «Спонтанная агрессивность» и «Уравновешенность» – 5,5 баллов.; «Депрессивность» – 5,4 баллов; «Раздражительность» – 6 баллов; «Реактивная агрессивность» – 5,1 баллов; «Маскулинность-фемининность» – 2,9 балла.

*Анализ результатов выборки испытуемых с низким уровнем зависти*

Методику на определение типа зависти у испытуемых с низким уровнем зависти мы представили в виде диаграммы (см. рис. 8).



*Рис. 8. Результаты опросника «Методика исследования завистливости личности» Т.В. Бесковой, группа испытуемых с низким уровнем зависти*

На рисунке представлены средние коэффициенты группы испытуемых с низким уровнем зависти. По данным методики на выявление типа зависти, мы выяснили, что данная группа испытуемых по шкале зависть-уныние набрала 16,5 баллов, в то время как по шкале зависть-неприязнь она набрала 13,9 баллов. Это означает, что группа испытуемых с низким уровнем зависти больше склонна к зависти-унынию, так же, как и группа испытуемых с высоким уровнем зависти.

По данным методики исследования уверенности в себе, мы выяснили, что средний коэффициент данной группы по опроснику составил 57 баллов - «среднее значение уверенности».

По данным методики для диагностики уровня самоактуализации личности Э. Шострома (см. рис. 9) мы посчитали средние коэффициенты по всем шкалам и выяснили, что респонденты с низким уровнем зависти набрали высокие баллы по таким шкалам, как: «Поддержка» - 42,6 балла; «Ценностные ориентации» - 11,5 баллов.; «Самопринятие» - 11,4 баллов; «Контактность» - 11 баллов; «Самоуважение» и «Креативность» - 8,1 баллов; «Ориентация во времени» - 8,4 баллов.; «Принятие агрессии» (7,7 баллов) - высокие баллы по данной шкале означают, что человек понимает, что гнев и агрессивность свойственны людям и могут также проявляться в межличностных контактах.

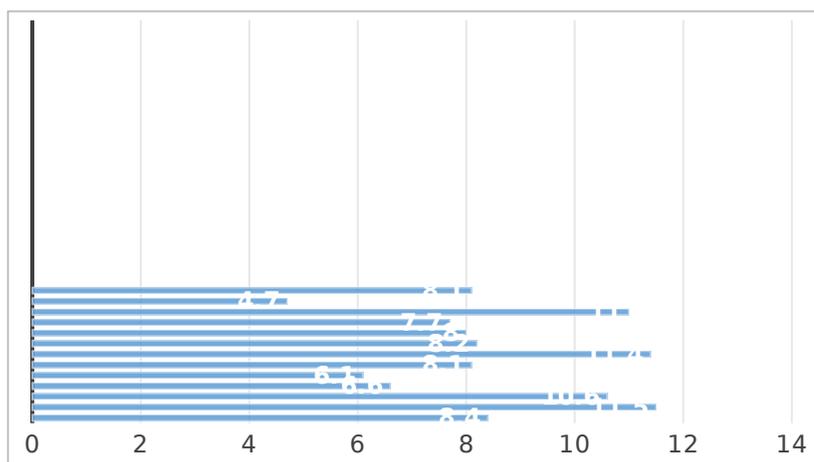


Рис. 9. Результаты опросника «Уровень самоактуализации личности» Э. Шострома, группа испытуемых с низким уровнем зависти «Взгляд на природу человека» (8,2 баллов) - По данной шкале оценивается понимание человеческой природы, женственности и мужественности. Высокие баллы по этой шкале означают, что респондент считает, что в природе человека могут сосуществовать добро и зло,

бескорыстие и корыстолюбие, бесчувственность и чувствительность. «Синергичность» (8 баллов) – Эта шкала характеризует способность человека к целостному восприятию людей и мира, также способность находить закономерные связи во всех явлениях жизни и понимать, что такие противоположности, как работа и игра, любовь и похоть, эгоизм и бескорыстие, не являются антагонистическими. Высокая оценка означает способность человека осмысленно связывать противоречивые жизненные явления.

Низкие баллы данная группа испытуемых набрала по следующим шкалам: «Сензитивность» – 6,6 баллов; «Спонтанность» (6,1 баллов) – низкий балл означает, что человек опасается открыто проявлять свои чувства; Познавательные потребности – 4,7 баллов.

Методику FPI для диагностики состояний и свойств личности, которые имеют первостепенное значение для процесса социальной адаптации и регуляции поведения мы представили в виде диаграммы (см. рис. 10).



*Рис. 10. Результаты методики FPI, группа испытуемых с низким уровнем зависти*

На рисунке представлены средние коэффициенты группы по всем шкалам с низким уровнем зависти. Респонденты данной группы набрали высокие баллы по таким шкалам, как: «Уравновешенность» (7,7 баллов) – Высокие баллы по данному фактору означают отсутствие внутренней напряженности, свободу от конфликтов, удовлетворенность собой и своими успехами, готовность следовать нормам и требованиям. «Общительность» – 7,2 баллов; «Экстраверсия-интроверсия» – 7,5 баллов;

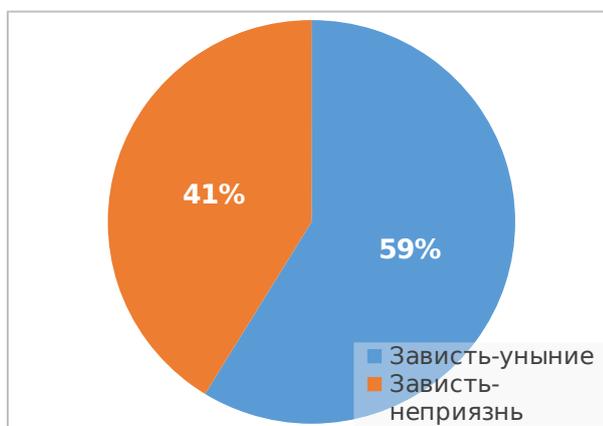
«Открытость» – 8,3 баллов; Маскулинизм-фемининность (7,5 баллов) – высокие оценки по шкале свидетельствуют о предприимчивости, смелости, стремлении к самоутверждению, склонности к риску, к быстрым и решительным действиям без достаточного их обдумывания и обоснования.

Низкие баллы испытуемые со средним уровнем зависти набрали по шкалам: «Реактивная агрессивность» – 4,2 балла; «Невротичность» – 5,8 баллов; «Спонтанная агрессивность» – 4,9 балла; «Депрессивность» – 5,4 баллов; «Раздражительность» – 6,3 баллов; «Застенчивость» (4,1 балла) – лица, имеющие низкие оценки по данной шкале смелы, решительны, склонны к риску. Решения принимаются такими людьми быстро и также быстро они приступают к их осуществлению. Они не умеют терпеливо ждать, а также не переносят отяжек и колебаний, двойственности и амбивалентности. В коллективе держатся свободно и независимо.

«Эмоциональная лабильность» (4,5 баллов) – низкие показатели по данному фактору встречаются у лиц эмоционально зрелых, не склонных к фантазиям, мыслящих трезво и реалистично. Им свойственно отсутствие внутренней напряженности, свобода от конфликтов, удовлетворенность собой и своими успехами, готовность следовать нормам и требованиям.

### **3.1.2 Анализ результатов исследования групп с разным видом зависти**

Методику на выявление типа зависти мы представили в виде диаграммы (см. рис.11).



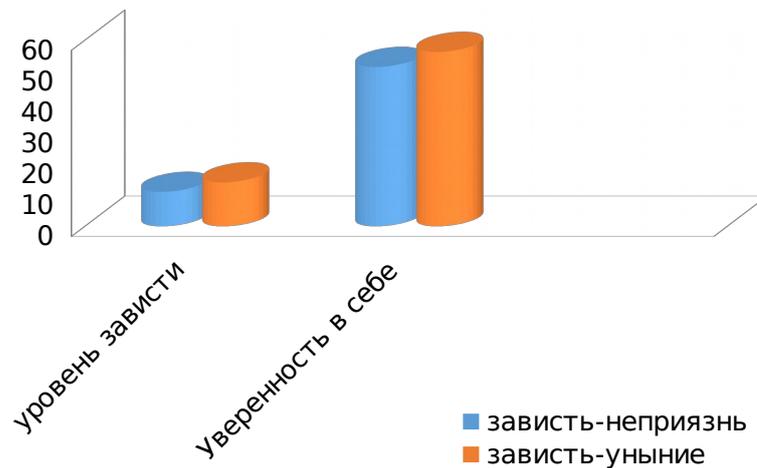
*Рис. 11. Результаты опросника «Методика исследования завистливости личности» Т.В. Бесковой (данные представлены в виде %)*

По данным методики можно отметить, у 41% испытуемых выявлена склонность к «зависти-неприязни». По мнению автора, при доминировании у личности «зависти-неприязни» субъект начинает испытывать раздражение, озлобленность, гнев, направленные на тех людей, которые добились гораздо больших успехов, чем он сам. Характерным для такой личности является желание превзойти другого человека любой ценой и сопровождается это обычно желанием лишить другого предмета зависти.

59% респондентов склонны к «зависти-унынию», что означает, что им присущи обида, досада, грусть, отчаяние. Стартовый механизм проявления «зависти-уныния» заключается в «незаслуженной непреодолимой обделенности», человеку кажется, что он прикладывает все усилия для достижения заветной цели, но успеха не чувствует. Человек избегает открытых действий, которые более характерны для людей с высокой выраженностью «зависти-неприязни» [4].

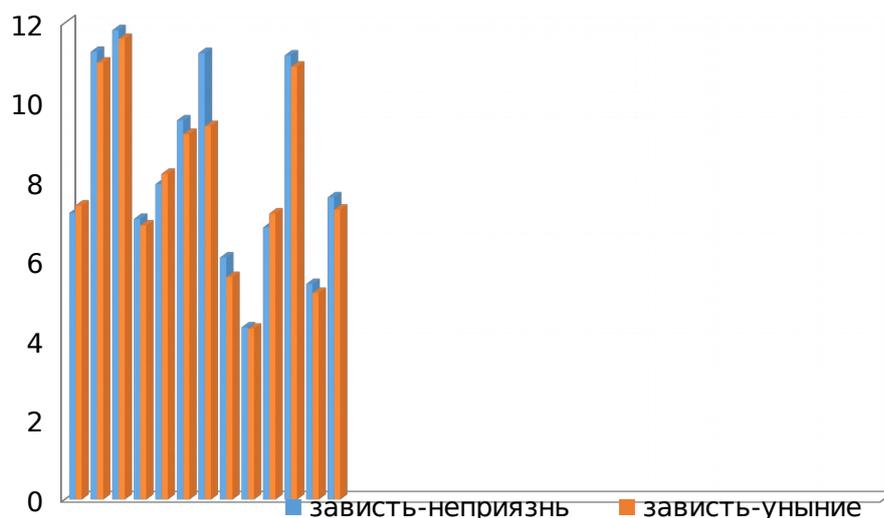
По результатам опросника Е.П. Ильина на определение уровня зависти, мы выяснили, что в группе испытуемых с преобладанием «зависти-неприязни» средний коэффициент уровня зависти составляет 11,1 баллов, в то время как в группе респондентов, склонных к «зависти-унынию» средний коэффициент - 14,2 баллов.

По данным методики исследования уверенности в себе С. Рейзаса, мы выяснили, что у группы испытуемых с преобладанием «зависти-неприязни» средний коэффициент по опроснику «уверенности в себе» составляет 51 балла. А у группы испытуемых с преобладанием «зависти-уныния» - 56 баллов. Это среднее значение по данной методике в обоих случаях. Но нельзя не заметить, что всё же уверенность в себе у группы испытуемых, склонных к «зависти-унынию» несколько выше (см. рис. 12).



*Рис. 12. Данные по уровням проявления зависти и уверенности в группах с разным видом зависти*

По данным методики для диагностики уровня самоактуализации личности Э. Шострома мы выяснили, что респонденты обеих групп набрали следующие баллы (см. рис. 13). Шкала «Ориентация во времени» (группа «зависть-неприязнь» – 7,2 баллов; группа «зависть-уныние» – 7,4 баллов) – высокие баллы по этой шкале означают, что человек живёт настоящим и ощущает неразрывность прошлого, настоящего и будущего (видит свою жизнь целостной). Шкала «Поддержка» (группа «зависть-неприязнь» – 43,8 баллов; группа «зависть-уныние» – 45,7 баллов). Эта шкала измеряет степень независимости ценностей и поведения субъекта от воздействия извне («внутренняя/внешняя поддержка»).



*Рис. 13. Результаты опросника Э. Шострома «Уровень самоактуализации личности» (САТ)*

Мы видим, что обе группы набрали высокие баллы по данной шкале. Это означает независимость в своих поступках, стремление руководствоваться в жизни собственными целями, убеждениями,

установками и принципами. Человек свободен в выборе и не подвержен внешнему влиянию («изнутри направляемая» личность). Но также мы видим, что группа «зависть-уныние» набрала более высокий балл по сравнению со второй группой, а это значит, что данная группа возможно более независима в своих поступках и больше не подвержена внешнему влиянию, нежели группа «зависть-неприятель». Шкала «Ценностные ориентации» (группа «зависть-неприятель» - 11,3 баллов; группа «зависть-уныние» - 11 баллов). Высокий балл по шкале означает, что человек придерживается тех ценностей и идеалов по которым живут самоактуализирующиеся личности. Шкала «Гибкость поведения» (группа «зависть-неприятель» - 11,8 баллов; группа «зависть-уныние» - 11,6 баллов). Высокий балл указывает на способность человека быстро реагировать на изменяющуюся ситуацию. Шкалы «Ценностные ориентации» и «Гибкость поведения» дополняют друг друга и образуют *блок ценностей*. Первая шкала характеризует сами ценности, а вторая шкала - их реализация в поведении. Здесь отметим, что первая группа респондентов набрала выше балл по сравнению со второй группой данному блоку. Шкала «Сензитивность» (группа «зависть-неприятель» - 7 баллов; группа «зависть-уныние» - 7,1 баллов). По данной шкале измеряется степень того, насколько тонко и глубоко ощущает себя человек, свои потребности и переживания. Мы видим, что обе группы набрали высокие баллы - это означает высокую, по сравнению с другими, чувствительность к собственным переживаниям и потребностям. Шкала «Спонтанность» (группа «зависть-неприятель» - 8 баллов; группа «зависть-уныние» - 8,2 баллов). Высокая оценка свидетельствует о том, что человек склонен выражать свои чувства в не продуманных заранее действиях. Шкалы «Сензитивность» и «Спонтанность» составляют *блок чувств*. Первая шкала характеризует то, насколько человек осознает собственные чувства, вторая - как сильно они проявляются в поведении. Отметим, что средний коэффициент второй группы немного выше первой, то есть респонденты группы «зависть-уныние» более спонтанны в своих поступках. Шкала «Самоуважение» (группа «зависть-неприятель» - 9,5 баллов; группа «зависть-уныние» - 9,2 баллов). Эта шкала измеряет способность человека уважать себя. Высокая оценка означает, что

человек высоко ценит себя и нравится себе. Шкала «Самопринятие» (группа «зависть-неприязнь» - 11,2 баллов; группа «зависть-уныние» - 9,4 баллов). Высокая оценка означает, что личность принимает себя такой, какая она есть, со всеми своими слабостями и недостатками. Самопринятия достичь труднее, чем самоуважения. Актуализация личности требует и первого, и второго. Эти две характеристики можно считать «восприятием себя». Шкалы «Самопринятие» и «Самоуважение» составляют *блок самовосприятия*. Обе группы набрали по этим двум шкалам высокие баллы, но отметим, что группа «зависть-неприязнь» набрала более высокие баллы по сравнению со второй группой по данному блоку. Исходя из этого, можем сделать вывод, что респонденты группы «зависть-неприязнь» больше принимают себя такими, какие они есть по сравнению со второй группой. Шкала «Взгляд на природу человека» (группа «зависть-неприязнь» - 6,1 баллов; группа «зависть-уныние» - 5,6 баллов). По данной шкале оценивается понимание человеческой природы, женственности и мужественности.

Низкий балл означает, что испытуемый считает человека плохим и что зло - это самое характерное свойство для природы человека. Шкала «Синергичность» (группа «зависть-неприязнь» - 4,3 балла; группа «зависть-уныние» - 4,3 балла). Эта шкала характеризует способность человека к целостному восприятию людей и мира, также способность находить закономерные связи во всех явлениях жизни и понимать, что такие противоположности, как работа и игра, любовь и похоть, эгоизм и бескорыстие, не являются антагонистическими. Низкий результат свидетельствует о том, что жизненные противоречия воспринимаются человеком как антагонистические. Шкалы «Синергичность» и «Взгляд на природу человека» дополняют друг друга, они очень близки по содержанию и поэтому их лучше анализировать совместно. Эти шкалы составляют *блок концепции* человека. Отметим, что средний коэффициент группы «зависть-уныние» по данному блоку, а точнее по шкале «Взгляд на природу человека» ниже, чем у группы «зависть-неприязнь». Это означает, что испытуемые из первой группы более склонны негативно воспринимать человека. Шкала «Принятие агрессии» (группа «зависть-неприязнь» - 6,8 баллов ; группа «зависть-уныние» - 7,2

баллов). Шкала характеризует способность человека принимать свою агрессивность. Высокие баллы по данной шкале означают, что человек понимает, что гнев и агрессивность свойственны людям и могут также проявляться в межличностных контактах. Шкала «Контактность» (группа «зависть-неприязнь» – 11,2 баллов; группа «зависть-уныние» – 10,9 баллов). Шкала измеряет способность человека устанавливать тесные и глубокие контакты с окружающими людьми. Высокие баллы по данной шкале означают, что человек может быстро и легко вступать в контакт, при этом его отношения с людьми не являются поверхностными. Личность играет значимую роль в жизни своих близких. Шкалы «Принятие агрессии» и «Контактности» составляют блок межличностной чувствительности. Шкала «Познавательные потребности» (группа «зависть-неприязнь» – 5,4 баллов; группа «зависть-уныние» – 5,2 баллов). Шкала характеризует стремление человека к приобретению знаний об окружающем его мире. Низкий балл свидетельствует о том, что данные потребности у респондентов развиты слабо. Шкала «Креативность» (группа «зависть-неприязнь» – 7,6 баллов; группа «зависть-уныние» – 7,3 баллов). Шкала измеряет выраженность направленности личности. Высокие баллы – развитая творческая направленность личности. Шкалы «Познавательные потребности» и «Креативность» составляют блок *отношения к познанию* и показывают уровень творческой направленности личности. Необходимо отметить, что по данному блоку респонденты группы «зависть-неприязнь» набрали более высокие баллы по сравнению со второй группой респондентов, то есть можем сказать, что они более творчески развиты и у них более выражена потребность в познании окружающего мира.

Методику FPI для диагностики состояний и свойств личности, которые имеют первостепенное значение для процесса социальной адаптации и регуляции поведения мы представили в виде диаграммы (см. рис. 14).



Рис. 14. Результаты Фрайбургского многофакторного личностного опросника FPI

Шкала «Невротичность» (группа «зависть-неприязнь» – 6,2 баллов; группа «зависть-уныние» – 5,7 баллов). Для лиц с низкими оценками по шкале «невротичность» характерны непринуждённость, спокойствие, объективность в оценке себя и других людей, эмоциональная зрелость также постоянство в планах и привязанностях. Они деятельны, активны, инициативны, склонны к соревнованию и соперничеству. Их отличает серьёзность и реалистичность, хорошее понимание действительности а также высокая требовательность к себе. Шкала «Спонтанная агрессивность» (группа «зависть-неприязнь» – 5,6 баллов; группа «зависть-уныние» – 4,6 балла). Низкие оценки по фактору «спонтанная агрессивность» свидетельствуют о высокой идентификации с социальными требованиями, конформности, о сужении круга интересов и ослаблении влечений. Такие люди не любят перемен, к новому относятся осторожно и больше ценят обязательность, чем одарённость. Отметим, что степень выраженность данного фактора у респондентов группы «зависть-неприязнь» немного выше. Шкала «Депрессивность» (группа «зависть-неприязнь» – 5,5 баллов; группа «зависть-уныние» – 4,8 баллов). Низкие оценки по данной шкале свидетельствуют о естественной жизнерадостности, энергичность и предприимчивости. Шкала «Раздражительность» (группа «зависть-неприязнь» – 6 баллов; группа «зависть-уныние» – 6,3 баллов). Для лиц с низкими значениями по данной шкале характерны такие черты, как чувство добросовестности, ответственности, а также стойкость моральных принципов. В своем поведении они руководствуются чувством долга, строго соблюдают

этические стандарты и стремятся к выполнению социальных требований. Шкала «Общительность» (группа «зависть-неприязнь» – 7 баллов; группа «зависть-уныние» – 6,6 баллов). Высокие баллы свидетельствуют о наличии выраженной потребности в общении. Такие люди общительны, имеют много близких друзей, а в дружбе заботливы, отзывчивы, теплы в отношениях, всегда проявляют живое участие в судьбе своих товарищей, знают об их переживаниях, радостях и заботах. Шкала «Уравновешенность» (группа «зависть-неприязнь» – 5,4 баллов; группа «зависть-уныние» – 5,2 баллов). Низкие баллы по шкале свидетельствуют о состоянии дезадаптации, тревожности, плохой защищённости к воздействию стресс-факторов обычных жизненных ситуаций. Шкала «Реактивная агрессивность» (группа «зависть-неприязнь» – 5,5 баллов; группа «зависть-уныние» – 5,2 баллов). Низкие показатели по фактору говорят о повышенной идентификации с социальными нормами, об уступчивости, конформности, скромности. Лица с низкими баллами по данному фактору малоактивны, робки, скованны, мягки. В деятельности им может не хватать упорства и напористости, особенно в достижении личных целей. Шкала «Застенчивость» (группа «зависть-неприязнь» – 6,6 баллов; группа «зависть-уныние» – 6,6 баллов). Высокие оценки по фактору свидетельствуют о нерешительности и неуверенности в себе. Такие лица избегают рискованных ситуаций, неожиданные события встречают с беспокойством. При необходимости принять решение либо чрезмерно колеблются, либо подолгу оттягивают и не приступают к его выполнению. Шкала «Открытость» (группа «зависть-неприязнь» – 7,6 баллов; группа «зависть-уныние» – 8,4 баллов). Эта шкала характеризует отношение человека к социальному окружению и также степень самокритичности. Высокие баллы указывают на стремление к доверительно-откровенному взаимодействию с окружающими людьми при высоком уровне самокритичности. Шкала «Экстраверсия-интроверсия» (группа «зависть-неприязнь» – 7 баллов; группа «зависть-уныние» – 7 баллов). Высокие показатели по данному фактору характерны для лиц экстравертированных, активных, честолюбивых, стремящихся к лидерству. Такие люди обладают большой социальной ловкостью, высокой активностью, умело оценивают взаимоотношения в коллективе и умеют

использовать других людей для достижения своих собственных целей. Также придают большое значение социальному успеху, всеми способами добиваются общественного признания своих личных заслуг, тем самым могут вызвать недовольство со стороны тех людей, с которыми им приходится иметь дело. Шкала «Эмоциональная лабильность» (группа «зависть-неприязнь» – 7 баллов; группа «зависть-уныние» – 6,7 баллов). Высокие показатели свидетельствуют о неустойчивости эмоционального состояния, которая проявляется в частых колебаниях настроения, раздражительности, повышенной возбудимости, недостаточной саморегуляции, также о ранимости, чувствительности, артистичности, художественном восприятии окружающего. Лица с высокими оценками по этому фактору не любят грубых людей, грубых слов и грубой работы. Шкала «Маскулинность-фемининность» (группа «зависть-неприязнь» – 3,5 балла; группа «зависть-уныние» – 3,2 балла). Лица с низкими оценками по данному фактору мягки, чувствительны, уступчивы, скромны в поведении, но не в самооценке. У них широкие, разнообразные интересы, также развитое воображение, тяга к фантазированию и эстетическим занятиям. Они проявляют заинтересованность в философских, морально-этических и мировоззренческих проблемах и временами демонстрируют чрезмерную озабоченность личными проблемами, склонность к самоанализу и самокритике. У них повышен интерес к людям и к нюансам межличностных отношений. Они способны точно чувствовать других людей, умеют эмоционально излагать свои мысли.

### ***3.2 Результаты корреляционного анализа испытуемых с разным видом и уровнем зависти***

Была выделена положительная корреляция между таким видом зависти, как «зависть-неприязнь» и шкалами «уровень зависти» (0,41), «уверенность» (0,32), «Спонтанность» (0,39), «Застенчивость (0,36)», «Реактивная агрессивность» (0,30); и отрицательная связь со шкалами «Взгляд на природу человека» (-0,3), «Синергичность» (-0,46) «Уравновешенность» (-0,41), «Маскулинность-фемининность» (-0,35).

Другой вид зависти – «зависть-уныние» положительно коррелирует со шкалами: «Спонтанность» (0,41), «Самопринятие» (0,28), «Ориентация во времени» (0,31), «Самоуважение» (0,30).

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В трудах зарубежных и отечественных психологов рассматривается социально-психологическая природа зависти. Учёные подчёркивают универсальный характер зависти и отмечают, что она может выражаться скрыто и не всегда осознаваться субъектом. Чувство зависти к объекту переживается как комплекс состояний (ярость, печаль, отчаяние, угнетённость, слабость,). Это чувство может быть тесно связано с ненавистью, враждебностью, ревностью и презрением. Завистливое отношение актуализирует вербальную агрессию (ложь, клевету), а также усиливает стремление к лицемерию, уничтожению другого, как психологически, так и физически. Зависть может проявляться во всех сферах психики: в сфере чувств и эмоций (переживание досады, зависти, ненависти, злобы, раздражения и т.д.), в когнитивной сфере (осознание своего более низкого положения в сравнении с другими, представления о превосходстве того, кому завидуют, и т.д.), в поведении и деятельности (деструктивные акты, направленные на разрушение и устранение предмета зависти, а также распространение слухов, клеветы, и др.).

В результате проведенного исследования мы пришли к следующим **выводам:**

1. Установлено, что выраженность уровня зависти обусловлена наличием специфических проявлений эмоционально-волевой, коммуникативной и поведенческой сфер личности, а именно: для испытуемых с высоким уровнем проявления зависти, в отличие от других, характерны высокий уровень невротичности, неустойчивость эмоционального состояния, выраженная потребность в общении сочетается с трудностями в установлении межличностных связей, сопровождающихся повышенной тревожностью, скованностью, повышенной возбудимостью, раздражительностью, слабой саморегуляцией поведения, спонтанным проявлением чувств, использованию агрессивных форм как реакции на ситуацию взаимодействия с другими людьми. При этом в поведении они проявляют независимость, ориентируясь на собственные цели, принципы, ценности, вне зависимости от позиции и мнения окружающих; руководствуются в

основном внутренними принципами и мотивацией, мало подвержены внешнему влиянию, свободны в выборе, не конформны. Для испытуемых с низким уровнем проявления зависти характерны уверенность в себе, оптимистичность и активность, стрессоустойчивость, принятие себя такими, какие они есть, со всеми своими недостатками и слабостями.

2. Выявлено, что выраженность уровня зависти зависит от самовосприятия личности, включающего в себя такие важные показатели, как отношение человека к себе и принятие себя как личности. Для испытуемых с высоким уровнем проявления зависти, в отличие от других, характерно противоречивое отношение к себе. С одной стороны, они ценят и уважают себя как личность, а с другой – не могут принять себя такими, какими они есть на самом деле. Для них характерно дискретное восприятие своей жизни, заикленность только на каком-то одном временном промежутке – настоящем, прошлом или будущем, а жизненные противоречия воспринимаются как антагонистические. Возможно, в этом проявляется внутриличностный конфликт, затрагивающий Я-концепцию испытуемых. Однако данное предположение требует специальной дополнительной проверки.

3. Установлено, что в группе испытуемых с высоким уровнем проявления зависти преобладает такой вид зависти как «зависть-уныние», проявляющийся в ощущении «незаслуженной непреодолимой обделенности»; в группе со средним уровнем проявления зависти – «зависть-неприязнь», для которой характерно раздраженно-придирчивое отношение к более успешному человеку.

4. Выявлено, что индивидуально-личностные особенности могут определять доминирование у человека определенного вида зависти. Так, для испытуемых с выраженным видом зависти «зависть-неприязнь» свойственно стремление проявлять спонтанную и реактивную агрессивность в отношениях с окружающими, они испытывают эмоциональный дискомфорт и проявляют склонность к депрессивному поведению. В стрессовых ситуациях у них возможны реакции по пассивно-оборонительному типу. Для испытуемых с выраженным видом зависти «зависть-уныние» характерны повышенная идентификация с социальными требованиями, конформность, уступчивость, сдержанность,

осторожность поведения, вплоть до сужения круга интересов и ослабления влечений, что влияет на восприятие жизни, которая представляется для них скучной и неинтересной.

Таким образом, мы можем говорить о том, что именно характеристики аффективной сферы личности: тревожность, депрессивность, эмоциональная лабильность, а также наличие таких личностных качеств как застенчивость, агрессивность, самопринятие и самоуважение детерминируют специфические особенности проявления зависти.

### **Список использованной литературы**

1. Адлер А. Наука жить. [Пер. с нем.]. – Киев: PortRoyal, 2007. – 315 с.
2. Адлер А. Понять природу человека / Пер. Е.А. Цыпина. – СПб.: Академический проект, 1997. – 256 с. [Электронный ресурс]: <https://www.rulit.me/books/ponyat-prirodu-cheloveka-read-79921-1.html> (Дата обращения: 14.12.2019).
3. Архангельская Л.С. Зависть в структуре отношений субъектов, испытывающих трудности общения: дис. канд. психол. наук: 19.00.05. – Ростов н/Д, 2004. – 222 с.
4. Бескова Т.В. Индивидуально-психологические детерминанты зависти // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – №5. [Электронный ресурс]: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=10024> (Дата обращения: 20.01.2020)

5. Бескова Т.В. Представления о зависти в психологических теориях личности // Современные исследования социальных проблем. - 2013. - №9 (29) - С. 1-23.

6. Бескова Т. В. Представления о переживаниях, отношениях и личностных характеристиках субъекта зависти // Социальная политика и социология. - 2010. - №2. - С. 233-242.

7. Бескова Т.В. Психологические механизмы формирования зависти и ее детерминанты // Электронный журнал «Вестник Московского государственного областного университета». - 2013. - № 1. [Электронный ресурс]: [http://vestnik-mgou.ru/vipuski/2013\\_1/stati/pdf/beskova.pdf](http://vestnik-mgou.ru/vipuski/2013_1/stati/pdf/beskova.pdf) (Дата обращения: 20.01.2020).

8. Бескова Т.В. Социальная психология зависти. - Саратов: ИЦ Наука. - 2010. - 192 с.

9. Бескова Т.В. Феномен зависти с позиций христианского мировоззрения // Философия, этика, религиоведение. Азимут научных исследований: педагогика и психология. - 2018. - Т. 7. - № 1(22). - С. 261-265.

10. Библия. Книги священного писания Ветхого и Нового завета. - М: ЭКСМО, 2018. - 1520 с.

11. Бодалев А.А. Психология общения: Избранные труды. - М.: Московский психолого-социальный институт. Воронеж: МОДЭК, 2002. - 256 с.

12. Бэкон Ф. Опыты, или Наставления нравственные и политические. Сочинения: В 2 т. - М.: Мысль, 1978. - 575 с. [Электронный ресурс]: <http://www.philosophy.ru/library/sochineniya-v-2-kh-tomakh-tom-2/> (Дата обращения: 20.01.2020).

13. Горшенина Н.В. Взаимосвязь завистливости личности и ценностных ориентаций / Н.В. Горшенина // Вестник Чувашского университета. - 2013. - № 4. - С. 202-205

14. Декарт Р. Сочинения: в 2 т. Т. 1 / под ред. В. В. Соколова. - М: Мысль, 1989. - 654 с. [Электронный ресурс]: <http://www.philosophy.ru/library/sochineniya-v-2-kh-tomakh-t-1-filosofskoe-nasledie-t-106/> (Дата обращения: 13.11.2019).

15. Иванов Е.А., Пилишина А.В. Социально-психологические аспекты зависти в зарубежной психологической литературе: к постановке проблемы исследования // Экономика образования. – 2015. – №2. – С. 146-151
16. Ильин Е.П.. Психология зависти, враждебности, тщеславия. – СПб: Питер, 2014 – 174 с.
17. Ильин Е.П. Эмоции и чувства. – СПб.: Питер, 2001. – 752 с.
18. Кант И. Основы метафизики нравственности. Критика практического разума. – СПб: Наука, 2007 – 528 с.
19. Касумов Т.К. Зависть на пути к агрессии // Вестник Московского государственного открытого университета. Серия: общественно-политические науки. – 2012. – № 3 (9). – С. 5-22.
20. Кузнецов В.Г. Словарь философских терминов / Научная редакция профессора В.Г. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – с. 731.
21. Куттер П. Любовь, ненависть, зависть, ревность. Психоанализ страстей. [Пер. с англ.]. – М.: София, 2004. – 256 с.
22. Меньшикова Н.В., Фигуровская В.М. О зависти социальной и индивидуальной: истоки и следствия // Философия, этика, религиоведение. Вестник НГУЭУ. – 2012. – № 3 – С. 282-288
23. Микелевич Е.Б. Теоретические и эмпирические аспекты исследования феномена зависти в психологии // Вестник Полесского государственного университета. Серия общественных и гуманитарных наук. – 2014. – № 2. – С. 25-30.
24. Микляева А.В., Панферов В.Н., Румянцева П.В. Основы психологии человека. – СПб.: Речь. – 2009. – С. 114-115
25. Муздыбаев К. Завистливость личности // Психологический журнал. – 2002. – № 6. – С. 38-50
26. Муравьёва О.И. Проблема использования религиозного знания в психологии // Психологические исследования. – 2013. – Т. 6. – № 27. [Электронный ресурс]: <http://www.psystudy.com/index.php/num/2013v6n27/778-muravyova27.html> (Дата обращения: 13.11.2019).
27. Мюллер Дж. Капитализм, демократия и удобная бакалейная лавка Ральфа. – М.: Олимп-Бизнес, 2006. – 288 с.

28. Мясищев В.Н. Психология отношений. М.: Московский психолого-социальный институт. – Воронеж: МОДЭК, 2011. – 389 с.

29. Петровский А.В. Введение в психологию – М.: Академия, 1996. – 496 с. [Электронный ресурс]: <https://klex.ru/4с7> (Дата обращения: 14.12.2019).

30. Платонов К.К. Краткий словарь системы психологических понятий. – М.: Высшая школа, 1984. – 174 с. [Электронный ресурс]: <http://radabum.com/d.php?id=49782> (Дата обращения: 14.12.2019).

31. Психология. Словарь / Под общ. ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. 2-е изд., испр. и доп. – М.: Политиздат, 1990. – 494 с.

32. Рейзас С. Опросник «Уверенность в себе» [Электронный ресурс]: <http://azps.ru/tests/stest/samouveren.html> (Дата обращения: 15.02.2020).

33. Розенова, М. И. Проективные механизмы зависти [Текст] / М. И. Розенова // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Психологические науки. – 2014. – № 1. – С. 30-40.

34. Ролз Дж. Теория справедливости. – Новосибирск: Изд НГУ, 1995. – 532 с. [Электронный ресурс]: <https://gtmarket.ru/laboratory/basis/6642/6643> (Дата обращения: 13.11.2019).

35. Рубинштейн С.Л. Избранные философско-психологические труды: Основы онтологии, логики и психологии. – М.: Наука, 1997. – 464 с. [Электронный ресурс]: <https://psychojournal.ru/books/2013-rubinshteyn-s-l-izbrannye-filosofsko-psihologicheskie-trudy-osnovy-ontologii-logiki-i-psihologii.html> (Дата обращения: 20.01.2020).

36. Седов К.Ф. Зависть и стратегии построения межличностного общения // Психология социального взаимодействия в изменяющемся мире / Под ред. Р.М. Шамионова, Т.В. Бесковой. – Саратов: Наука. – 2010. – Часть II. – С. 103-110.

37. Согомонов А.Ю. Социально-нравственная природа зависти // Философские науки. – 1989. – № 8. – С. 31-34.

38. Тест FPI. Фрайбургский многофакторный личностный опросник. Методика исследования личности. [Электронный ресурс]: <https://psycabi.net/testy/462-test-fpi-frajburgskij-mnogofaktornyj-lichnostnyj-oprosnik-metodika-issledovaniya-lichnosti> (Дата обращения: 15.02.2020).

39. Филипенко В.В., Черняев Л.Л. Зависть и уныние // Гештальт. – М.: МГИ – 2004. – 70 с.
40. Фрейд З. Будущее одной иллюзии. Пер. с нем. под ред. проф. Полянский В. Коган Я.М. – М.: Изд-во АСТ, 2011. – 256 с.
41. Фрейд З. Собрание сочинений в 10 томах. Т. 6. Истерия и страх. – М.: Фирма СТД, 2006. – 240 с.
42. Фрейд З. Собрание сочинений в 10 томах. Т. 3. Психология бессознательного – М.: Фирма СТД, 2006. – 445 с.
43. Фромм Э. Ради любви к жизни. М.: ООО «Издво АСТ», 2000. – 400 с.
44. Хабибуллин Абдрахман. Зависть – яд для сердца. Инфо-ислам – 2011. [Электронный ресурс]: [http://dumrt.ru/ru/articles/society/society\\_4545.html](http://dumrt.ru/ru/articles/society/society_4545.html) (Дата обращения: 13.11.2019).
45. Шаров А.С. Система ценностных ориентаций как психологический механизм регуляции жизнедеятельности человека. автореферат дис. ... доктора психологических наук: 19.00.01 / Новосиб. гос. пед. ун-т. – Новосибирск. – 2000. – 41 с.
46. Шёк Г. Зависть: теория социального поведения. – М.: ИРИСЭН, 2010 – 524 с.
47. Шелер М. Ресентимент в структуре моралей. – М.: Наука, 1999. – 233 с. [Электронный ресурс]: <https://www.jour.isras.ru/upload/journals/1/articles/402/submission/original/402-717-1-SM.pdf> (Дата обращения: 20.01.2020).
48. Шопенгауэр А. Свобода воли и нравственность. – М.: Республика, 1992. – 448 с. [Электронный ресурс]: <https://iphras.ru/uplfile/root/biblio/em/em1/10.pdf> (Дата обращения: 13.11.2019)
49. Шостром Э. Опросник «Уровень самоактуализации личности» [Электронный ресурс]: <http://1-source.ru/diagnostika/test-samoaktualizatsii-sat.html> (Дата обращения: 15.02.2020).
50. Щербатых, Ю.В. Семь смертных грехов или психология порока. – М.: АСТ, 2011. – 480 с.

51. Юнг. К.Г. Дух и жизнь: сборник. [Пер. с нем.]. – М.: Практика, 1996. – 560 с. [Электронный ресурс]: [https://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=39260&razdel=72](https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=39260&razdel=72)

52. Brickman P. and Bulman R.J. Pleasure and pain in social comparison // Social comparison processes: theoretical and empirical perspectives. J.M. Suls and R.L. Miller. – Washington, DC, Hemisphere, 1977. – P. 149-186.

53. Gilbert D.T., Giesler R.B. et al. When Comparisons Arise // Journal of Personality and Social Psychology, 1995. – 227 p.

54. Heider F. The psychology of interpersonal relations. – New York: Wiley, 1958. – 98 p.

55. Lockwood P., Kunda Z. Superstars and me: predicting the impact of role models on the self // Journal of personality and social psychology. – 1997. – 73 (1). P. 91-103

## Приложения

### Приложение 1

#### *Результаты опросника «Завистливость» Е.П. Ильина*

ФИО	Уровень зависти
И.Е.Б.	15
Э.М.И.	10
.	
Б.Е.А.	12
Е.Е.Д.	13
М.Р.А.	10
.	
Е.А.В.	14
А.К.О.	14
Ш.Т.Е.	12
.	
В.А.Е.	11
К.М.С.	10
.	

Ч.А.А.	12
К.В.А.	17
О.А.Л	14
.	
М.Б.	18
Ш.	
В.Н.Б.	17
Ч.А.Г.	12
Ж.Е.	18
Н.	
М.А.К	13
.	
С.А.А.	11
Т.Е.В.	18
А.И.Р.	12
Б.А.В.	10
Б.А.Г.	11
И.И.Э	11
.	
И.Р.Э.	12
Р.Е.О.	17
Г.Г.К.	12
Н.В.В.	10
К.В.Б.	11
С.М.О	12
.	
Ш.В.А	11
.	
П.И.Н	10
.	
К.Е.А.	12
Ф.М.А	12
.	
И.Е.А	8
.	
К.И.А	8
.	
С.И.Н	12
.	
К.М.Б	11
.	
Х.Л.Э.	13
Ш.Н.	13
Ш.	
И.И.С	17
.	
С.В.В.	11
Т.Д.Е.	17
И.С.	12

Ж.	
Т.И.С.	12
С.А.	13
Ю.	
С.А.А.	10
Т.М.О	13
.	
К.Д.В.	17
Б.Р.Р.	18
П.В.	10
Ю	
А.К.Д.	11
Н.М.С	17
.	
Л.В.В.	13
С.А.Г.	9
С.Л.А.	12
Б.А.А.	8
Г.Т.С.	18
Ш.В.В	8
.	
Ч.А.Ч.	8
А.А.Ч.	7
В.О.О	18
.	
А.Т.Т.	17
Н.М.	18
Н.	
Е.А.П	14
.	
С.Е.Н	17
.	
Э.Х.Г.	10
Д.И.И	8
.	
А.А.П	8
.	
А.В.В.	17
Т.Д.Д.	18
М.В.Р	9
.	
Т.Е.Е.	10
Б.Е.Т.	17
Т.М.	8
М.	
Ч.В.Е.	18
С.Л.Л	10
.	
П.А.А	12

.	
Л.В.Н	19
.	
Г.И.Л	7
.	

## Приложение 2

*Результаты опросника «Методика исследования завистливости личности» Т.В. Бесковой, группа с высоким уровнем зависти*

ФИО	Зависть- уныние	Зависть- неприязнь	Маскировочные утверждения
К.В.А.	40	42	41
М.Б.Ш.	30	27	26
В.Н.Б.	23	34	36
Ж.Е.Н.	10	6	13
Т.Е.В.	21	8	24
Р.Е.О.	19	20	22
И.И.С.	18	14	18
Т.Д.Е.	15	14	18
К.Д.В.	19	4	9
Б.Р.Р.	31	20	17
Н.М.С.	9	8	10
Г.Т.С.	26	24	25
В.О.О.	24	19	21
А.Т.Т.	10	7	16
Н.М.Н.	28	15	19
С.Е.Н.	33	26	20
А.В.В.	19	17	17
Т.Д.Д.	25	34	22
Б.Е.Т.	27	41	26
Ч.В.Е.	40	38	22
Л.В.Н.	27	18	21
Средне е	23,5	20,7	21

Приложение 3

*Результаты опросника «Уверенность в себе» С. Рейзаса, группа с высоким уровнем зависти*

ФИО	Уверенность в себе
К.В.А.	84
М.Б.Ш.	51
В.Н.Б.	33
Ж.Е.Н.	36
Т.Е.В.	59
Р.Е.О.	35
И.И.С.	50
Т.Д.Е.	37
К.Д.В.	66
Б.Р.Р.	57
Н.М.С.	43
Г.Т.С.	53
В.О.О.	40
А.Т.Т.	41
Н.М.Н.	25
С.Е.Н.	26
А.В.В.	42
Т.Д.Д.	50
Б.Е.Т.	49
Ч.В.Е.	50
Л.В.Н.	35
Среднее	46

Приложение 4

<i>Результаты опроса «Уровень самоактуализации личности» Э. Шострома, группа испытуемых с высокими</i>	"Ориентация во времени"	"Поддержка"	"Целостность ориентации"	"Гибкость поведения"	"Сензитивность"	"Спонтанность"	"Самомотивация"	"Самомотивация"	"Взгляд на природу человека"	"Синергичность"	"Приятели агрессии"	"Контрастность"	"Познательные потребности"	"Креативность"
--	-------------------------	-------------	--------------------------	----------------------	-----------------	----------------	-----------------	-----------------	------------------------------	-----------------	---------------------	-----------------	----------------------------	----------------

м уро вне м зав ис ти ФИ О														
К.В .А.	8	36	9	11	5	10	6	6	3	3	6	13	2	9
М. Б. Ш.	7	46	10	10	6	9	8	8	4	3	8	11	5	8
В.Н .Б.	6	45	9	9	8	10	7	9	5	4	7	13	6	9
Ж. Е.Н .	5	33	8	11	7	9	9	8	2	3	8	19	5	9
Т.Е. В.	3	36	8	9	7	9	6	9	5	3	5	8	6	8
Р.Е. О.	4	35	9	12	6	10	11	8	3	4	3	6	7	9
И. И.С .	7	49	12	9	7	9	9	7	4	4	8	14	7	9
Т.Д .Е.	6	50	11	15	6	8	12	7	4	1	7	8	5	6
К.Д .В.	8	53	12	12	7	9	10	6	5	3	6	12	4	7
Б.Р. Р.	7	45	13	12	5	10	9	9	3	2	5	14	6	5
Н. М. С.	8	56	14	15	8	9	12	5	5	4	8	14	8	9
Г.Т. С.	5	47	10	10	6	10	7	8	4	3	8	11	7	8
В.О .О.	4	48	9	9	4	9	8	5	5	4	8	10	8	6
А.Т .Т.	6	46	12	7	7	8	11	4	5	2	7	7	3	5
Н. М. Н.	7	45	9	8	8	9	10	9	4	1	7	9	6	9
С.Е .Н.	8	56	9	9	7	8	9	6	5	2	7	7	5	7
А.В .В.	6	53	10	9	7	9	7	9	4	3	8	10	5	7
Т.Д .Д.	8	51	11	11	6	10	8	8	5	4	8	11	6	8

Б.Е. .Т.	7	46	12	13	8	9	9	7	4	3	7	13	5	9
Ч.В. .Е.	7	47	12	15	8	10	1	6	2	4	8	12	8	8
Л.В. .Н.	8	47	10	12	8	9	9	10	4	3	8	11	6	9
Сре дне е	6, 4	46 ,2	10, 4	10, 9	6,7	9,1	8,5	7,3	4	3	7	11	5, 7	7,8

Приложение 5

Результаты Фрайбургского многофакторного опросника (FR I), группа с высоким уровнем зависимости ФИО	Шкала I (невротичность)	Шкала II (спонтанная агрессивность)	Шкала III (депрессивность)	Шкала IV (раздражительность)	Шкала V (общительность)	Шкала VI (уровень самооценки)	Шкала VII (реактивная агрессивность)	Шкала VIII (застенчивость)	Шкала IX (открытость)	Шкала X (экстраверсия)	Шкала XI (эмоциональная лабильность)	Шкала XII (маскулинизм-феминность)
К.В.А.	8	5	4	5	6	4	7	7	7	6	7	1
М.Б.Ш.	7	3	3	6	4	3	5	8	8	7	9	1
В.Н.Б.	8	8	2	8	6	7	6	9	9	8	8	2

Ж. Е.Н	8	6	3	5	7	2	6	7	4	8	6	2
Т.Е. В.	6	1	3	7	8	1	6	9	7	8	7	1
Р.Е. О.	6	2	3	8	6	5	8	7	8	7	9	2
И. И.С	1	1	5	7	7	1	7	7	10	8	7	2
Т.Д .Е.	5	4	5	5	5	3	5	8	10	6	6	1
К.Д .В.	5	4	4	6	7	2	6	9	8	6	7	6
Б.Р. Р.	7	8	3	7	8	8	7	6	9	7	7	3
Н. М. С.	9	4	3	9	8	4	5	6	7	8	8	5
Г.Т. С.	7	6	7	9	7	7	4	8	8	7	8	5
В.О .О.	6	2	3	6	8	4	8	7	6	7	7	2
А.Т .Т.	5	2	6	5	7	5	7	6	10	7	5	1
Н. М. Н.	7	5	3	4	8	4	5	8	9	5	9	4
С.Е .Н.	6	4	5	6	5	2	6	6	10	6	7	5
А.В .В.	6	4	4	7	6	4	7	6	6	4	7	1
Т.Д .Д.	7	6	7	5	7	3	6	9	7	7	7	1
Б.Е .Т.	6	3	3	6	8	2	6	7	8	8	8	1
Ч.В .Е.	7	2	2	6	6	2	7	8	9	9	7	2
Л.В .Н.	8	1	7	8	7	1	7	8	8	8	6	2
Сре дне е	6,4	3,9	4	6,4	6,7	3,5	6,2	7,4	8	7	7,2	2,4

Приложение 6

<i>Результаты опросника «Методика исследования завистливости личности» Т.В. Бесковой, группа со средним уровнем зависти ФИО</i>	<i>Зависть-уныние</i>	<i>Зависть-неприязнь</i>	<i>Маскировочные утверждения</i>
И.Е.Б.	21	14	27
Э.М.И.	5	4	7
Б.Е.А.	23	21	27
Е.Е.Д.	22	14	28
М.Р.А.	8	3	17
Е.А.В.	33	28	34
А.К.О.	21	13	30
Ш.Т.Е.	14	30	20
В.А.Е.	20	27	25
К.М.С.	30	14	25
Ч.А.А.	22	28	32
О.А.Л.	11	11	24
Ч.А.Г.	36	41	25
М.А.К.	36	28	36
С.А.А.	23	9	17
А.И.Р.	36	35	22
Б.А.В.	17	12	17
Б.А.Г.	37	43	25

И.И.Э	18	24	19
И.Р.Э.	6	4	10
Г.Г.К.	19	22	15
Н.В.В.	7	15	20
К.В.Б.	15	27	18
С.М.О	5	0	14
Ш.В.А	6	9	15
П.И.Н	15	3	15
К.Е.А.	10	6	22
Ф.М.А	34	17	29
С.И.Н	17	15	28
К.М.Б	9	4	19
Х.Л.Э.	13	6	10
Ш.Н. Ш.	18	29	22
С.В.В.	29	25	34
И.С.Ж	12	38	32
Т.И.С.	17	34	17
С.А.Ю	30	23	32
С.А.А.	23	21	17
Т.М.О	7	35	7
П.В.Ю	4	19	15
А.К.Д.	19	14	9
Л.В.В.	16	19	20
С.А.Г.	12	27	15
С.Л.А.	16	22	10
Е.А.П.	17	29	26
Э.Х.Г.	16	29	16
М.В.Р.	19	22	18
Т.Е.Е.	4	17	14
С.Л.Л.	19	28	16
П.А.А.	15	22	18
Средн ее	18	20	20,6

Приложение 7

*Результаты опросника «Уверенность в себе» С. Рейзаса, группа со средним уровнем зависти*

ФИО	Уровень уверенности
И.Е.Б.	62
Э.М.И	60
.	
Б.Е.А.	57
Е.Е.Д.	68

М.Р.А	59
.	
Е.А.В.	35
А.К.О.	86
Ш.Т.Е	26
.	
В.А.Е.	52
К.М.С	65
.	
Ч.А.А.	57
О.А.Л	68
.	
Ч.А.Г.	59
М.А.К	67
.	
С.А.А.	71
А.И.Р.	37
Б.А.В.	35
Б.А.Г.	60
И.И.Э	34
.	
И.Р.Э.	27
Г.Г.К.	55
Н.В.В.	34
К.В.Б.	42
С.М.О	47
.	
Ш.В.А	65
.	
П.И.Н	90
.	
К.Е.А.	66
Ф.М.А	75
.	
С.И.Н	79
.	
К.М.Б	84
.	
Х.Л.Э.	64
Ш.Н.	57
Ш.	
С.В.В.	49
И.С.	56
Ж.	
Т.И.С.	70
С.А.	63
Ю.	
С.А.А.	83

Т.М.О .	85
П.В. Ю	47
А.К.Д.	67
Л.В.В.	32
С.А.Г.	30
С.Л.А .	26
Е.А.П .	82
Э.Х.Г.	78
М.В.Р .	69
Т.Е.Е.	39
С.Л.Л .	56
П.А.А .	50

Приложение 8

Результаты опроса «Уровень самодиагностики личности» Э. Шострома, группы учащихся средних уровней	"Ориентация во времени"	"Порядок вещей"	"Целостные ориентации"	"Гибкость поведения"	"Сензитивность"	"Спонтанность"	"Самоважие"	"Саморинятие"	"Взгляд на природу человека"	"Синергичность"	"Принятие агрессии"	"Контрастность"	"Познательные потребности"	"Креативность"
---	-------------------------	-----------------	------------------------	----------------------	-----------------	----------------	-------------	---------------	------------------------------	-----------------	---------------------	-----------------	----------------------------	----------------

м зав ис ти ФИ О														
И.Е .Б.	7	3 6	1 1	1 2	7	8	10	11	5	4	7	9	5	7
Э. М. И.	6	3 3	1 2	1 2	5	5	8	9	5	1	1	4	6	3
Б.Е .А.	8	5 8	1 6	1 8	8	7	7	7	6	2	11	7	7	6
Е.Е .Д.	10	5 4	1 7	1 3	9	8	14	14	9	6	10	12	5	10
М.Р .А.	11	8 4	1 2	2 0	10	10	11	17	5	5	9	13	4	6
Е.А .В.	5	4 3	9	9	9	8	10	6	3	7	5	8	5	4
А.К .О.	5	5 6	7	1 6	7	11	9	17	4	4	7	14	4	8
Ш. Т.Е.	7	4 6	8	7	8	12	8	11	6	2	6	11	7	6
В.А .Е.	6	4 7	9	1 5	5	10	6	12	8	6	8	13	5	9
К. М. С.	9	4 5	5	1 3	6	6	7	16	7	4	7	11	7	10
Ч.А .А.	12	4 4	5	1 3	5	7	8	10	5	2	8	13	6	8
О.А .Л.	11	3 3	9	1 4	8	7	8	11	6	4	6	12	8	10
Ч.А .Г.	10	4 3	1 7	1 2	9	8	9	7	7	6	5	10	7	10
М. А.К .	9	4 2	1 1	1 3	5	11	10	9	4	3	7	9	3	7
С.А .Н.	7	5 6	1 5	1 4	9	10	13	14	5	5	11	12	3	6
А.И .Р.	8	4 4	1 1	1 1	6	10	11	7	2	4	6	8	2	4
Б.А .В.	7	4 5	1 3	1 0	7	8	12	11	3	6	4	11	5	5
Б.А .Г.	5	4 7	1 2	1 4	8	9	11	16	1	2	5	11	3	3
И. И.Э .	11	6 1	1 4	1 4	11	10	13	13	7	4	9	14	3	8
И.Р .Э.	12	5 6	1 7	1 7	8	12	13	12	8	5	7	15	4	10

Г.Г. К.	4	4 5	1 6	1 2	11	8	10	12	2	3	6	12	5	5
Н.В .В.	7	4 2	1 4	1 2	7	7	9	11	5	7	11	14	6	6
К.В .Б.	8	4 5	1 5	1 4	8	6	5	8	9	6	5	11	7	7
С. М. О.	5	3 5	5	1 3	4	3	6	9	4	2	7	13	6	7
Ш. В.А	7	4 5	1 1	1 1	9	2	8	6	8	5	7	11	6	6
П. И. Н.	5	3 1	1 1	1 0	6	6	9	7	5	3	3	11	8	7
К.Е .А.	11	5 2	1 5	1 4	11	13	12	10	7	4	10	12	4	8
Ф. М. А.	7	4 1	1 0	1 1	10	6	5	7	8	5	6	12	5	8
С.И .Н.	10	4 0	9	1 6	3	8	9	14	4	5	5	12	7	9
К. М. Б.	8	3 9	1 1	9	7	5	13	7	7	4	7	9	2	5
Х.Л .Э.	6	4 8	1 3	8	8	8	12	5	8	3	6	6	4	6
Ш. Н. Ш.	7	5 0	7	9	9	9	8	8	9	6	11	14	5	5
С.В .В.	8	3 7	9	1 2	6	8	8	7	7	7	7	12	3	7
И.С .Ж.	5	4 1	8	1 1	6	8	7	8	6	3	5	5	4	8
Т.И .С.	5	4 9	1 7	1 0	7	8	12	9	4	4	4	13	7	9
С.А .Ю.	11	4 5	1 2	1 3	5	8	11	4	7	5	9	11	8	6
С.А .А.	5	5 0	1 3	1 2	7	11	11	9	7	5	5	10	5	7
Т.М .О.	10	4 4	1 1	1 2	5	4	10	13	6	3	4	4	4	9
П.В .Ю	9	5 0	1 1	1 4	6	9	12	11	6	2	9	11	5	7
А.К .Д.	6	2 8	8	5	5	7	8	10	5	2	8	13	6	8
Л.В .В.	7	4 5	1 2	9	4	8	13	13	7	5	7	14	5	9
С.А .Г.	3	2 6	5	5	9	6	10	17	8	5	9	14	6	9

С.Л .А.	8	5 0	1 4	1 2	5	10	8	14	6	3	6	11	5	6
Е.А .П.	6	4 0	1 1	1 2	7	7	12	11	8	4	8	11	7	7
Э.Х .Г.	4	4 2	1 6	1 5	6	7	13	16	9	2	8	9	5	6
М. В.Р.	7	3 3	1 7	1 6	5	7	12	17	8	4	10	7	6	7
Т.Е. Е.	6	5 3	9	1 2	7	9	11	15	7	5	11	11	3	8
С.Л .Л.	8	3 8	7	1 4	8	8	12	16	7	5	6	14	5	9
П.А .А.	8	4 1	1 1	1 2	8	9	13	17	6	4	2	14	7	8
Сре дне е	7,5	4 5	1 1, 4	1 2, 3	7,1	8	10	11	6,1	4, 1	7	11	5,2	7, 1

Приложение 9

Результаты <i>Фрайбургского многофакторного личностного опросника (FPI)</i> , группа со средним уровнем зависимости ФИО	Шкала I (невротичность)	Шкала II (спонтанная агрессивность)	Шкала III (депрессивность)	Шкала IV (раждражительность)	Шкала V (общительность)	Шкала VI (уровень)	Шкала VII (реактивная агрессивность)	Шкала VIII (застенчивость)	Шкала IX (открытость)	Шкала X (экстраверсия-интроверсия)	Шкала XI (эмоциональная лабильность)	Шкала XII (маскулинизм-феминность)
И.Е.Б.	5	5	4	5	7	5	6	7	8	7	7	2
Э.М.И.	4	1	4	3	6	4	3	7	10	8	4	2
Б.Е.А.	4	5	5	8	5	4	6	9	10	6	3	1
Е.Е.Д.	3	4	6	6	6	7	5	8	8	7	9	2
М.Р.А.	5	9	6	8	7	8	7	6	9	8	8	5
Е.А.В.	7	7	6	7	6	4	8	7	8	8	8	3
А.К.О.	3	8	4	7	8	7	5	7	9	6	8	2
Ш.Т.Е.	6	6	5	4	8	5	8	8	8	7	6	4
В.А.Е.	5	4	4	8	7	8	3	9	6	4	7	3
К.М.С.	6	5	7	7	6	9	2	6	9	6	6	2
Ч.А.А.	9	8	7	4	6	9	6	4	9	7	8	8
О.А.Л.	4	5	7	6	7	4	6	7	8	7	8	5
Ч.А.Г.	5	7	6	6	8	3	4	8	8	7	5	4
М.А.К.	4	5	8	9	8	3	6	7	8	4	9	2
С.А.А.	6	4	6	3	7	2	1	7	9	8	7	1
А.И.Р.	9	7	5	9	5	9	9	9	5	6	8	5
Б.А.В.	3	8	3	2	5	5	5	9	8	8	7	5
Б.А.Г.	5	8	8	8	6	4	9	6	8	7	8	5
И.И.Э.	5	8	4	4	5	7	5	6	8	7	6	3

И.Р.Э.	5	5	4	7	7	8	3	9	9	7	4	3
Г.Г.К.	4	5	6	6	8	7	7	7	9	8	7	5
Н.В.В.	5	8	8	7	6	5	7	3	8	6	7	5
К.В.Б.	7	1	4	9	4	6	9	6	6	8	8	5
С.М.О.	5	5	6	3	4	5	5	3	10	8	6	3
Ш.В.А.	5	5	5	4	7	8	4	7	5	8	6	1
П.И.Н.	4	4	3	6	8	4	5	9	8	7	9	1
К.Е.А.	5	4	4	6	4	4	4	7	9	7	8	1
Ф.М.А.	3	5	5	8	2	4	5	9	8	8	8	1
С.И.Н.	4	7	4	6	6	8	9	6	8	8	8	1
К.М.Б.	7	4	7	6	7	3	3	9	9	4	8	1
Х.Л.Э.	8	2	3	3	8	5	6	5	7	7	7	1
Ш.Н.Ш	4	4	7	9	7	7	4	7	5	7	7	2
.												
С.В.В.	3	5	5	7	8	8	2	4	10	6	7	3
И.С.Ж.	7	5	8	8	8	3	5	6	6	7	8	2
Т.И.С.	8	3	4	4	6	7	4	6	6	6	7	2
С.А.Ю.	6	5	7	5	6	7	3	7	8	6	7	3
С.А.А.	8	7	4	6	6	4	2	6	7	7	9	2
Т.М.О.	4	4	3	3	7	3	6	7	10	7	7	1
П.В.Ю	9	9	8	8	5	5	4	6	7	5	6	1
А.К.Д.	9	6	4	6	6	6	3	6	9	5	7	1
Л.В.В.	6	7	2	4	8	4	4	6	7	8	8	4
С.А.Г.	9	4	4	8	7	4	4	9	9	6	8	5
С.Л.А.	6	7	5	7	8	8	5	3	8	6	6	5
Е.А.П.	8	5	8	3	8	5	3	8	10	8	8	3
Э.Х.Г.	9	9	4	5	7	7	5	9	6	8	5	4
М.В.Р.	5	4	7	6	6	6	5	6	7	8	8	5
Т.Е.Е.	7	6	6	7	8	5	6	5	10	7	7	2
С.Л.Л.	6	5	7	6	7	4	7	6	9	4	6	3
П.А.А.	8	6	8	7	8	3	8	6	9	8	7	3
Средн ее	5,8	5,5	5,4	6	6,5	5,5	5,1	6,7	8	6,7	7	2,9

Приложение 10

<i>Результаты опросника «Методика исследования завистливости личности» Т.В. Бесковой, группа с низким уровнем зависти ФЮ</i>	Зависть-уныние	Зависть-неприязнь	Маскировочные утверждения
И.Е.А	21	14	27
К.И.А	10	7	14
Б.А.А	10	9	11

Ш.В. В.	18	13	13
Д.И. И.	40	38	38
А.А.П .	9	20	28
Т.М. М.	1	4	20
Г.И.Л .	19	13	22
Ч.А.Ч .	20	12	17
А.А.Ч .	17	9	20
Сред нее	16,5	13,9	21



Построма, группа спытуемых с низким уровнем авистиФЮ			и"		"		"		од у че ло ве ка "		сс ии "				
	И.Е.А.	10	46	15	13	10	11	11	14	8	8	11	13	4	8
	К.И.А.	8	42	11	10	9	5	8	12	9	9	7	12	4	8
	Б.А.А.	7	38	12	8	3	3	7	11	9	8	5	11	5	9
	Ш.В.В.	7	43	8	11	7	4	7	8	8	8	7	9	5	8
	Д.И.И.	9	45	12	11	8	7	9	13	8	7	8	14	7	7
	А.А.П.	7	43	13	14	5	6	6	9	9	9	6	10	5	9
	Т.М.М.	10	46	10	9	7	4	8	11	8	8	9	8	6	8
	Г.И.Л.	9	42	9	11	8	8	9	12	9	9	8	9	5	7
	Ч.А.Ч.	8	41	12	10	4	7	7	13	9	8	7	13	4	8
	А.А.Ч.	9	40	13	9	5	6	9	11	5	6	9	11	2	9
	Средн ее	8,4	42, 6	11, 5	10, 6	6, 6	6, 1	8, 1	11	8, 2	8	7, 7	11	4,7	8,1

Приложение 13

Резуль таты Фрайб ургско	Шка ла I (нев роти	Шка ла II (спо нтан	Шк ала III (де	Шка ла IV (раз	Шка ла V (общ ител	Шка ла VI (ура	Шка ла VII (реа	Шка ла VIII (зас	Шк ала IX (от	Шк ала X (экс	Шка ла XI (эмо	Шка ла XII (мас
-----------------------------------	-----------------------------	------------------------------	-------------------------	-------------------------	-----------------------------	-------------------------	--------------------------	---------------------------	------------------------	------------------------	-------------------------	--------------------------

<i>го много факто рного личнос тного опросн ика (FPI), группа со низки м уровне м завис ти ФИО</i>	<i>чнос ть)</i>	<i>ная агре ссив ност ь)</i>	<i>пре ссивно сть)</i>	<i>дра жит ельн ост ь)</i>	<i>ьнос ть)</i>	<i>внов еше ннос ть)</i>	<i>кти вна я агре ссив ност ь)</i>	<i>тенч ивос ть)</i>	<i>кр ыт ост ь)</i>	<i>тра вер сия- инт ров ерс ия)</i>	<i>цио наль ная лаби льно сть)</i>	<i>кул ини зм- фем ини нно сть)</i>
И.Е.А.	4	5	6	8	7	9	7	3	8	8	5	8
К.И.А.	8	5	8	7	8	7	5	3	8	7	8	8
Б.А.А.	5	4	1	4	6	8	4	7	10	8	1	7
Ш.В.В.	5	4	3	7	8	9	4	4	10	8	3	7
Д.И.И.	6	6	2	6	7	7	4	5	9	8	6	7
А.А.П.	4	5	7	5	7	6	3	7	5	6	4	8
Т.М.М.	8	5	6	7	8	8	2	2	8	7	5	7
Г.И.Л.	6	6	8	8	7	6	4	3	9	8	3	8
Ч.А.Ч.	7	5	6	6	8	8	3	3	9	9	4	8
А.А.Ч.	5	4	7	5	6	9	6	4	7	6	6	7
Средн ее	5,8	4,9	5,4	6,3	7,2	7,7	4,2	4,1	8,3	7,5	4,5	7,5