

ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

ЗАВИСТЛИВОСТЬ ЛИЧНОСТИ (СТАТЬЯ ПЕРВАЯ)

© 2002 г. К. Муздыбаев

Канд. психол. наук, вед. науч. сотр., СИ РАН, Санкт-Петербург

Анализируются результаты двух исследований личностных, когнитивных, поведенческих коррелятов завистливости и завистливого отношения к успеху и везению. Разработана шкала для измерения завистливости личности. В каждом исследовании обследовано по 700 человек. Завистливые респонденты наименее адаптированы к новым экономическим условиям. Они в большей мере недовольны своим материальным и социальным положением, неудовлетворены своей жизнью, ощущают себя более несчастными, нежели независтливые. Набравшие высокие баллы по шкале завистливости проявляют нелояльность по отношению к окружающим их людям, они имеют тенденцию расширять произвольно границы дозволенного, склоняясь к антисоциальным действиям в отличие от тех, кто набрал низкие баллы. Установлены три возрастных периода, когда завистливость личности резко возрастает: в 18–24 года, 30–34 года и 55–59 лет. Выявлено: завистливость наиболее характерна для студентов и наименее свойственна служащим государственного сектора экономики.

Ключевые слова: зависть, успех, превосходство, достижение, эгоизм, локус контроля, вера в справедливый мир, самоуважение, мстительность, оптимизм, надежда, счастье, удовлетворенность жизнью, атрибуция личностных черт, приемлемое поведение.

ВВЕДЕНИЕ

В этой и следующей статье представлены результаты двух эмпирических исследований такого разрушительного личностного явления, как зависть [2]. Зависти боялись с древних времен. Еще Платон сокрушался, что Сократа обвинили завистливые люди [7]. Да и сам Платон неоднократно жалуется на клевету завистников: “При таких обстоятельствах что было мне делать? Разве лишь то, что я поневоле и делал: отказался на будущее от всяких государственных дел, остерегаясь навлечь на себя клевету завистников...” [8]. Зависть враждебна любому превосходству, касается ли это материальной обеспеченности, высоких наград, хорошо выполненной работы, человеческой красоты и т.д. Завистники не только причиняют дискомфорт наиболее успешно и продуктивно работающим людям, они ломают даже судьбы преуспевающих. Исследователи зависти выявили, что из-за враждебности завистников работники снижают мотивацию, скрывают собственные достижения, вынужденно оставляют свою службу, а порой и место жительства [29, с. 223]. Установлено, что зависть отрицательно коррелирует с продуктивностью группы, со сплоченностью в ней и удовлетворенностью ею, но положительно связана с явлением социального сачкования в группе, уклонением от работы и с прогулами [14, с. 13]. Более того, низкий уровень экономической производительности социологи связывают со страхом зависти, сковывающим

всякую инновационную и эффективную работу [23, с. 338–339].

В первой статье анализируется дифференциация чувства зависти к успеху и везению (исследование 1), а также социально-демографическая структура завистливости и ее когнитивные, поведенческие и личностные корреляты (исследование 2). Вторая статья будет посвящена теме нейтрализации зависти других к превосходству личности и совладанию со своей завистью к превосходству других людей (исследование 2).

Постановка проблемы. Испытывать зависть означает признание превосходства, успеха или более высокого благополучия другого человека, сопровождающееся чувством досады, раздражения, недовольства, а иногда и враждебности к превосходящему. Зависть является конкурентным чувством, ориентированным на обладание и доминирование. Сравнение же собственной ситуации и собственных достижений с ситуацией и успехами соперника обнаруживает более низкое положение завистника или скудность его результатов. По этой причине у него возникают притязательные желания обладать, по крайней мере, такого же уровня качествами или достижениями. Однако уже в ходе сравнения завистник начинает понимать, что выправить, уравнивать ситуацию невозможно и никакого реального превосходства над конкурентом ему не добиться. Тогда стремление к обладанию вожаемым, но недостижимым превосходством сменяется желанием лишить со-

перника объекта зависти. Поэтому желание обладать трансформируется в еще более сильное стремление отобрать, лишить, нивелировать удачу или превосходство конкурента. Воля теперь направлена не на самосовершенствование и созидание, а на “уничтожение” другого. “Своим глубоким и тщетным желанием всеобщего разрушения завистник признает, что он никогда не добьется благ, которых его, как он думает, незаконно лишили, и что единственная возможная справедливость есть устранение несправедливости посредством уничтожения узурпатора и его жертвы”, — пишет Сартр, анализируя корни завистливости Г. Флобера [9, с. 426].

Надо иметь в виду, что завистник завидует не вещам, не качествам и владениям соперника, которые он хотел бы иметь. (“Владение, — говорит Фостер, — это спусковой механизм, но не цель зависти” [15, с. 168].) Его цель не поднять себя до уровня соперника: завистник жаждет разрушить счастье другого человека, он хочет сломать конкурента как личность, ибо испытывает досаду по отношению к обладателю задевающих его достоинств.

В чем же причины такой злобности и жестокой деструктивности? Обязательным условием возникновения зависти считается не столько объективное отсутствие, сколько субъективная неспособность индивида обладать, достичь желаемого [17, с. 69]. Именно *недостижимость* благ или качеств, принадлежащих сопернику, вызывает негодование у претендента. Ситуация не поддается управлению завистником и он оказывается униженным, беспомощным, без надежды, угнетенным. Вот почему он концентрирует свои болезненные переживания преимущественно на собственных недостатках и неполноценности. Не находя позитивного выхода из ситуации, он пытается подавить боль своего унижения посредством такого же унижения преуспевающего человека. Как тонко подметил в свое время Шелер, завистник как бы нашептывает: «Все я тебе могу простить; только не то, что ты есть; только не то, что не я есть то, что есть ты; что “Я” не есть “Ты”!» [12, с. 25]. Необходимость умаления и разрушения объекта зависти переворачивает всю реальность: оказывается объект вожелания не так уж хорош в его представлении.

Зависть может проявлять себя в таких низменных формах, как клевета и сплетни, беспочвенная критика и агрессия. При этом она ловко маскируется, зачастую действует скрытно, нередко выражается не прямо, а косвенно. С целью унижения достоинств соперника завистники могут искусственно сместить сферы сравнения (например, из профессиональной в побочные, неопределенные), перенести акценты оценки с главных тем на второстепенные, несущественные, т.е. указать успехи соперника. Другой способ униже-

ния и оскорбления достоинств конкурента — намеренное чрезмерное восхваление менее достойного человека или уравнивание его заслуг. Часто практикуемым методом завистников является умалчивание или игнорирование достижений конкурента, как не существующих. Стремясь настроить членов коллектива против преуспевающих индивидов, некоторые завистники пытаются вызвать чувство недовольства, раздражения по отношению к добившимся успеха.

Однако гнев и агрессия раздосадованных чужим превосходством зачастую адресуются не только личности соперника, но и одобряющим, поддерживающим его членам группы или коллектива, принуждая их таким способом к негативному конформному поведению. Стимулирование завистниками межличностной неприязни и вражды нередко приводит к длительным и масштабным конфликтам в организациях, угрожая социальному порядку и продуктивной деятельности людей. А возбуждение же ими недовольства немощных или малоимущих могут привести, как показывает история, к революциям, способным свергнуть существующий социальный порядок в целом. Как видим, зависть представляет собой далеко не безобидное психологическое и социальное явление.

Поскольку зависть считается отрицательным, социально неприемлемым феноменом, она подавляется, отрицается, маскируется или обозначается по-другому. По этой причине весьма трудно оценить ее масштабы и негативные последствия для судеб людей, экономики и культуры государства. Тем более, что до сих пор в России не предпринималось ни одной попытки измерить и исследовать ее.

Целью настоящей работы является исследование, во-первых, аттитудов к успеху и везению, и, во-вторых, предрасположенности разных социальных групп к завистливости и установление ее поведенческих, когнитивных и личностных коррелят.

Задачи и гипотезы исследования. В первом исследовании явления зависти в 1997 г. мы решали две задачи. *Первая задача* состояла в том, чтобы попытаться определить завистливые отношения к успеху и везению у представителей разных социальных групп. При этом мы предполагали, что чувство досады добивается тот, кто ранее имел худшие результаты. В ситуации же, когда высоких результатов достигали те, кто и прежде превосходил респондента, чувство огорчения должно возникать в меньшей степени. Такую диспропорцию в проявлении зависти можно было бы объяснить тем фактом, что успех аутсайдера всегда в большей степени служит укором конкурентам, нежели успех лидера. В ситуации везения респон-

дент не сравнивает свое положение с результатами ни аутсайдера, ни лидера, ибо везение состоит лишь из элементов случайности, и тут нет ничего почетного, зависящего от воли, таланта, усердия. Однако большее везение должно вызывать и большую досаду. Как говорил один персонаж Унамуно: "Так ты полагаешь, что счастливики, взысканные судьбой любимчики совсем в этом неповинны? Они повинны уже в том, что не скрывают своего незаслуженного успеха, своего преимущества, не подтвержденного собственными заслугами" [10, с. 36].

Вторая задача касалась попытки изучить объяснение причин завистливости представителями разных социальных групп. Предполагалось, что при объяснении завистливости личности будут доминировать две причины. Во-первых, состоятельность, а значит и явление зависти, всегда усиливаются в условиях скудных ресурсов и при отсутствии альтернативных способов решения проблемы. Поэтому значительная часть опрошенных должна приписывать причину завистливости жизненным трудностям. Во-вторых, учитывая ранее установленные закономерности атрибуции успеха и неудачи [7], можно ожидать, что в абстрактной ситуации существенная часть опрошенных будет приписывать причины завистливости внутренним характеристикам индивида: его природе, личностным чертам.

Во втором исследовании в 2000 г. ставились уже более обширные и сложные задачи. К этому времени нами была разработана шкала, позволяющая измерить предрасположенность личности к завистливости, и шкалы, выявляющие стратегии нейтрализации и совладания с завистью. Исходя из этого планировалось решение следующих задач.

Итак, *третья наша задача*: попытаться определить, какие социальные группы в большей мере предрасположены к завистливости, а какие в меньшей. Необходимо было также установить возрастную и гендерную ее дифференциации. Поскольку завистливость связана с достижением и обладанием, то можно ожидать, что она скорее всего проявится у тех категорий респондентов, социальный статус которых подразумевает соперничество, владение и распоряжение собственностью. В данные категории входят студенты (соперничество в процессе учебы), руководители (карьерная состоятельность), служащие частного сектора (обретение и накопление богатства). Возможно, что завистливость будет обусловлена депривационным фактором, т.е. малоимущие покажут большую склонность к ней. Возможно, наконец, получение подтверждения атрибуции обыденным сознанием большей завистливости у молодежи и у женщин.

Четвертая задача заключалась в попытке выявить поведенческие корреляты завистливости. Поскольку зависть концептуально трактуется

как деструктивное, антисоциальное, дисфункциональное качество, то очевидно обнаружение высокой степени приемлемости для завистников разных форм поведения, нарушающих нормы традиционной морали и закона.

Пятая задача касалась когнитивных структур, т.е. определения атрибуции личностных качеств завистливыми и менее завистливыми респондентами окружающими их людьми. Предполагалось, что здесь-то завистники и обнаружат свою нелояльность и нерасположенность по отношению к другим людям.

Шестая задача была связана с установлением личностных коррелятов. У завистников должны проявиться две главные тенденции: завистливость, вероятно, будет отрицательно связана с качествами личности, свидетельствующими о способности управлять обстоятельствами своей жизни (например, locus контроля, самоуважение); однако, эта черта будет положительно связана со свойствами личности, демонстрирующими ее деструктивность, агрессивность (например, эгоизм, мстительность).

Седьмая задача состояла в попытке уяснить степень материального и психологического благополучия завистливых и независтливых респондентов. Вероятно, что в рамках решения именно этой задачи можно установить: наиболее завистливые являются наиболее неудачливыми и менее психологически благополучными.

МЕТОДИКА

И первое, и второе исследование были проведены по идентичной структуре *выборки*. В каждом исследовании выборка составляла 700 человек. Она включала представителей семи социальных групп приблизительно по 100 человек в каждой: 1) рабочие; 2) служащие государственного сектора экономики; 3) служащие частного сектора; 4) руководители учреждений; 5) студенты; 6) безработные и 7) пенсионеры. Выборка контролировалась также по полу и возрасту.

В первом исследовании, проведенном в ноябре-декабре 1997 г. в Санкт-Петербурге, пенсионеры опрашивались по месту жительства, безработные – в двух районных Центрах занятости населения, остальные 500 человек – в 28 учреждениях. Это 4 завода, 3 вуза, 2 научно-исследовательских института, поликлиника, средняя школа, конструкторское бюро, общероссийская библиотека, аудиторская фирма, издательство, агентство недвижимости, юридическая и компьютерная фирмы, несколько торговых учреждений и др.¹

Для этого исследования нами была разработана *шкала диспозиционной завистливости*. Она состоит из 15 суждений (5 из них "пустышки"). Ответы даются по семибалльной

¹ За опрос одного респондента по месту работы интервьюеру выплачивалось 15 тыс. руб., а по месту жительства – 20 тыс. руб. Наиболее нуждающиеся респонденты (пенсионеры, безработные, рабочие, некоторые служащие государственного сектора) за заполнение анкеты получали 5 тыс. руб. (в ноябре 1997 г. 1\$ = 5.8 тыс. руб.).

Во втором исследовании, осуществленном в сентябре-ноябре 2000 г. в Санкт-Петербурге, опрос проводился по месту жительства респондентов. За опрос одного респондента выплачивалось 80 руб. Пенсионеры, безработные, рабочие и служащие государственного сектора экономики за заполнение анкеты получали 10 руб. (в сентябре 2000 г. 1\$ = 27.60 руб.).

шкале: 7 – полностью согласен(на), 4 – верно нечто среднее, 1 – совсем не согласен(на). Общий балл по шкале высчитывается путем сложения ответов. Величина шкалы колеблется от 10 до 70. Ниже приведены примерные вопросы шкалы:

1. Порой я чувствую(вал) себя униженным, когда мой руководитель очень хвалит(ил) другого работника.

2. Мой друг (подруга) совершенно незаслуженно устроился(ась) на высокооплачиваемую работу, благодаря связям родителей.

3. Меня порой огорчает(ало) то, что я сам понимаю(ал): в какой мере некоторые мои коллеги более талантливы, чем я.

Шкала приемлемости различных видов поведения. Для того, чтобы выявить поведенческие корреляты завистливости необходимо было измерить аттитуды респондентов к различным видам поведения, которые выходят за рамки традиционной морали (например, ложь в корыстных целях, развод, проституция и др.), или прямо нарушают законы (уклонение от уплаты налогов, покупка заведомо краденого и др.). С этой целью использована адаптированная нами ранее известная методика [16, 28], которая была применена в 12 странах в 1981-м и в 16 странах в 1990-м годах. Оригинальный вариант шкалы насчитывает 22 вида поведения. Два из них были исключены нами с целью адаптации к нашей культуре (“Несообщение об ущербе, нанесенном припаркованному автомобилю”, “Угроза в адрес штрейкбрехеров”), но были добавлены пять других видов поведения (“Мелкое воровство”, “Дача взятки ради решения своих проблем”, “Физическое наказание детей”, “Употребление алкоголя на рабочем месте” и “Месть за нанесенную обиду или ущерб”). Полный список 27 видов поведения приведен в табл. 5. Ответы давались по 7-балльной шкале, где цифра 1 означала “не оправдано и неприемлемо ни в каких условиях”, а цифра 7 – “оправдано, приемлемо в любых условиях”.

Шкала атрибуции личностных черт. Для выявления когнитивных коррелятов завистливости, мы воспользовались разработанной нами ранее шкалой атрибуции личностных черт [5, с. 33]. Методика состоит из 25 пар прилагательных, которые описывают личность по самым разным критериям: доброжелательности, отзывчивости, агрессивности, успешности и др. Измерение респондентами атрибуции характерных качеств окружающих дает возможность сравнить отношение к окружающим у тех, кто имеет высокие и низкие баллы по методике диспозиционной завистливости. Оценки давались по 7-балльной шкале, где цифра 1 означала, что окружающие в высшей степени циничны, 7 – в высшей степени простодушны, а цифра 4 – среднюю оценку. Полный перечень 25 личностных качеств дан в табл. 6.

Индикаторы жизненных перемен. С целью определения перемен в жизни опрошенных в анкету были включены вопросы об изменениях в материальном и социальном положении, во взаимоотношениях с окружающими и мнений о самом себе, а также о том, стала ли жизнь у респондента лучше или хуже, удалось ли ему(ей) найти место в сегодняшней жизни (подробнее см. табл. 8).

Индикаторы общей оценки жизни. Для установления общей оценки своей жизни респондентам задавались вопросы: в какой мере они счастливы и удовлетворены жизнью; как бы оценили свое настроение в последние дни; в какой мере чувствуют усталость и ощущают себя отвергнутыми, забытыми в обществе; удовлетворены ли они своим материальным и социальным положением (подробнее см. табл. 9).

Личностные шкалы. Планировалось вычисление корреляции данных шкалы завистливости с данными восьми других личностных шкал: 1. Для первого исследования нами был адаптирован тест жизненной ориентации Шейера и Карвера [22, с. 225]. Этот тест, называемый шкалой оптимизма, разработан для измерения диспозиционного оптимизма, определяемого авторами как ожидания личностью относительно благоприятного исхода будущих событий. 2. Шкалы диспозиционной надежды Снайдера (см. подробнее [4, 27]). 3. Шкалы локуса контроля Роттера, адаптированной нами в 1979 г. [3, 21]. Как известно, шкала Роттера определяет интернальность или экстернальность источника управления обстоятельствами своей жизни. 4. Шкалы веры в справедливый мир, выявляющей тенденцию людей считать, что мир является справедливым и люди в целом получают то, что заслуживают [21, с. 69–70]. Эта методика полностью адаптирована нами в 2000 г. для данного исследования. 5. Шкалы самоуважения, определяющей позитивность или негативность аттитудов личности по отношению к себе [19, с. 100]; адаптирована полностью в 2000 г. 6. Шкалы мстительности Струклеса и Горансона [27], адаптированной в 1997 г., измеряющей предрасположенность личности к мести в случае нанесения ей обиды или ущерба. Из 20 вопросов оригинала для данного исследования использованы 10 пунктов. 7. Шкалы эгоизма, выявляющей склонность личности добиваться своих целей, игнорируя интересы и чувства других людей [5, с. 30]. 8. Шкалы стыдливости, разработанной нами в 2000 г. и определяющей склонность личности оценивать свое поведение как неловкое, неуместное или неадекватное и ее желание скрыться, либо не быть в центре внимания.

Аттитуды к успеху и везению. С целью определения завистливого отношения к успеху и везению другого человека респондентам было предложено оценить свои чувства в шести ситуациях: три из них проецировали встречу одноклассников, где выяснилось, что один из одноклассников респондента выдвинут на соискание Государственной премии (при этом он учился либо лучше, либо хуже, либо не лучше и не хуже, чем респондент); три ситуации проецировали выигрыш респондентом определенной суммы денег по Государственной лотерее (1, 10 или 100 млн. рублей). Необходимо было оценить чувства соседа, с которым респондент дружит, во всех трех случаях выигрыша.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Аттитуды к успеху и везению. Как видно из табл. 1, в ситуации успешного одноклассника(цы) завистливые аттитуды возрастают по мере того,

Таблица 1. Чувство зависти респондента к успеху одноклассника, который учился “лучше”, “хуже” или “не лучше и не хуже”, чем он (ноябрь–декабрь 1997 г., $N = 700$, в %)

Респондент	Однокласснику(це), который(ая) учился(ась):			$\Delta = X_1 - X_3$	$\Delta = X_1 - X_2$
	лучше	не лучше и не хуже	хуже		
	X_1	X_2	X_3		
Испытал бы зависть	10.3	17.6	24.4	-14.1*	7.3**
Не испытал бы зависть	80.3	71.6	60.9	19.4	8.7
Трудно сказать	9.4	10.9	14.9	-5.5	1.5

* $P < 0.01$.

** $P < 0.20$.

Таблица 2. Атрибуция чувства зависти респондентами соседу(ке) в связи с выигрышем в лотерее (ноябрь–декабрь 1997 г., N = 700, в %)

Сосед(ка), с которым(ой) респондент дружит:	Респондент выиграл в государственной лотерее:			$\Delta = X_1 - X_3$	$\Delta = X_1 - X_2$
	1 млн. руб.	10 млн. руб.	100 млн. руб.		
	X_1	X_2	X_3		
Испытал бы зависть	23.6	38.2	41.1	-17.5*	-14.6**
Не испытал бы зависть	35.8	21.6	14.0	14.2	21.2
Трудно сказать	40.6	40.3	44.9	-4.3	0.3

* $P < 0.001$.** $P < 0.01$.

как успеха добивается тот, кто имел ранее самые низкие результаты, т.е. хуже учился. А в ситуации, когда успеха добивается одноклассник, который и прежде превосходил респондента, чувство зависти возникает в меньшей степени. Болезненное осознание, что положение респондента хуже не только по сравнению с успешным одноклассником, но и с отстающим, вызывает сильную досаду, ибо триумф прежнего аутсайдера более явно говорит завистнику о его низких достижениях, нежели успех лидера.

В ситуации же удачливого выигрыша в лотерее (см. табл. 2) завистливые аттитюды возрастают по мере того, как увеличивается величина выигрыша (до 100 млн. рублей). Хотя здесь отсутствуют элементы сравнения и оценки успешности своих усилий с успешностью другого субъекта (выигрыш состоит лишь из элементов случайности), тем не менее, большее везение – выигрыш – вероятно, отрицательно влияет на оценку своего положения соседом. В случае крупного лотерейного выигрыша респонденты, видимо, фокусируют свое внимание на сравнительном ухудшении финансового положения соседа.

Таблица 3. Завистливость личности в зависимости от возраста (сентябрь–ноябрь 2000 г., в % от численности каждой группы)

Возраст	N	Средняя величина по шкале зависти (10 → 70)	Стандартное отклонение
19 лет и меньше	71	34.72	11.35
20–24 года	89	34.35	9.52
25–29 лет	72	30.87	10.48
30–34 года	60	33.17	9.90
35–39 лет	60	30.45	9.69
40–44 года	69	29.75	10.60
45–49 лет	77	28.68	9.22
50–54 года	80	31.20	10.31
55–59 лет	27	33.48	10.49
60 лет и больше	89	31.36	9.56
Вся выборка	694	31.72	10.20

Интересно заметить, что респонденты приписывали соседу завистливые чувства во всех трех ситуациях (табл. 2) в два раза больше, чем самому себе (табл. 1). Завистливость – отрицательная черта. Выражать самому большую завистливость означало бы обнаружить свою уязвленность пусть даже в проективной ситуации. Вероятнее всего, желанием респондента выглядеть лучше и объясняется приписывание себе меньше завистливых чувств, чем соседу, хотя отчасти это может быть вызвано и различием ситуации. Возможно также, что худшее ожидается чаще со стороны. Показательно другое: значительная часть респондентов проявила осторожность в нахождении каких-либо чувств у соседа – около 40% опрошенных затруднились ответить на вопросы.

В ситуации успеха одноклассника(цы) обнаруженные тенденции более характерны для молодежи до 30 лет и менее всего – для респондентов старше 50 лет. По сравнению с мужчинами женщины проявили несколько больше чувства зависти в ситуации, когда одноклассник, учившийся хуже, достигал успеха (20.7% и 27.5% соответственно).

Анализ данных по социальным группам показал, что студенты проявляют больше чувства зависти к успешному однокласснику(це) во всех случаях, нежели представители других социальных групп. Однако, для безработных и служащих государственного сектора более досадными представляется успех одноклассника, учившегося хуже, чем они.

Ситуация лотерейного выигрыша наиболее индикативной оказалась для студентов, безработных и предпринимателей. Они выражали больше чувства зависти именно в этой ситуации, в отличие от представителей других социальных групп. Все эти три группы, кажется, нуждаются в везении. Заметим, наконец, что удача, в особенности крупная, вызывает зависть в большей мере у молодых людей до 30 лет, нежели у представителей старшего поколения.

Социально-демографическая структура завистливости. В табл. 3 приведены данные исследования по возрасту. Как видно, на протяжении

Таблица 4. Социально-демографическая структура завистливости личности (сентябрь–ноябрь 2000 г., в % от численности каждой группы)

Социально-демографические группы	N	Низкая степень завистливости	Средняя степень завистливости	Высокая степень завистливости	Средняя величина по шкале зависти (шкала 10 → 70)	Стандартное отклонение
Студенты	95	25.3	26.3	48.4	35.92	10.08
Пенсионеры	100	35.0	38.0	27.0	31.75	9.76
Рабочие	101	37.6	36.6	25.7	31.40	10.59
Безработные	99	34.3	35.4	30.3	31.34	9.43
Служащие частного сектора	98	37.8	36.7	25.5	31.29	9.68
Руководители	98	39.8	29.6	30.6	30.72	10.65
Служащие госсектора	103	42.7	32.0	25.2	29.86	10.36
Мужчины	341	35.5	32.0	32.6	32.02	10.53
Женщины	353	36.8	35.1	28.0	31.43	9.89
Вся выборка	694	36.2	33.6	30.3	31.72	10.20

жизненного пути завистливость личности у взрослых достигает максимального значения три раза: в 18–24 года, в 30–34 года и в 55–59 лет. Во всех трех случаях ее рост, очевидно, связан со сравнительной оценкой собственных достижений на значимом этапе жизненного цикла. Молодые люди в возрасте от 18 до 25 лет обычно ориентированы на преуспевание: получение образования, приобретение профессии и усвоение конкретной специальности. И образовательная, и профессиональная деятельность в этом периоде развития личности подвергается регулярной сравнительной оценке и аттестации, что, видимо, обостряет конкурентное чувство индивида². Однако реальные жизненные успехи оцениваются в 30–34 года, когда заканчивается не только образовательный процесс, но и усвоение профессии и адаптация к ней. В 55–59 лет вновь наступает время для сравнительной оценки жизненных достижений, продиктованной теперь окончанием трудовой деятельности. Подведение итогов (предварительных и окончательных), вероятно, вызывает у личности некоторую неудовлетворенность, досаду и раздражение при осознании более высоких результатов у других людей.

Установлено, что самую высокую и статистически значимую склонность к зависти проявляют студенты, ориентированные на достижение и по возрасту, и по образовательной деятельности. Самую низкую степень завистливости демонстрируют служащие государственного сектора экономики. По сравнению с последним, наиболее образованным, нормативным и обладающим стабильным социальным статусом контингентом,

несколько большая завистливость наблюдается среди пенсионеров ($p < 0.20$), рабочих ($p < 0.30$), безработных ($p < 0.30$) и служащих частного сектора экономики ($p < 0.30$).

Гендерных различий в склонности к зависти у наших респондентов не обнаружено. Ранее на небольшой выборке работающих людей ($N = 111$) Векчио установил большую склонность к завистливости мужчин, нежели женщин. Он объясняет это тем, что по сравнению с женщинами мужчины больше настроены на соперничество, на занятие определенного положения на работе [29, с. 219]. Мы провели дополнительный расчет гендерных различий в семи социальных и десяти возрастных группах. В возрасте 30–34 года мужчины, оказалось, проявляют большую зависть к успехам других людей, чем женщины этого же возраста (средние соответственно, 35.21 и 30.50, при $p < 0.05$). В других возрастных группах значимых различий не существует. Не обнаружено их и в шести социальных группах. Только мужчины–рабочие, кажется, несколько более завистливы, нежели женщины–рабочие (средние, соответственно, 32.85 и 29.86, при $p < 0.20$).

Таким образом, наши гипотезы, построенные на основе концепции зависти и существующих стереотипных атрибуций ее к определенным категориям людей, подтверждаются лишь частично. Действительно, молодые люди более завистливы, чем представители старших возрастных групп. Но более детальный анализ фиксирует новые закономерности. Вероятно, существуют еще два критических возрастных периода, когда человек чувствует себя уязвимым при сравнении своих достижений с результатами других людей – это 30–34 и 55–59 лет.

Завистливость скорее всего не зависит от пола респондентов. По крайней мере не существует надежных данных, чтобы можно было бы уверенно

² Чтобы еще раз проверить этот вывод, мы произвели расчет средних величин завистливости студентов и молодых людей до 25 лет (не студентов). Оказалось, что студенты более завистливы, чем не студенты: средние соответственно 35.92 и 32.46, при $p < 0.05$.

Таблица 5. Степень приемлемости различных видов девиантного поведения для респондентов с низкой и высокой степенью диспозиционной завистливости (сентябрь–ноябрь 2000 г., шкалы 1 → 7)

Виды поведения	Высокая диспозиционная завистливость (N = 210)		Низкая диспозиционная завистливость (N = 251)		Разность средних оценок $\Delta M = M_1 - M_2$
	M_1	σ_1	M_2	σ_2	
Уклонение от уплаты за проезд в общественном транспорте	3.43	2.08	3.03	2.11	0.40***
Незаконное получение государственных пособий	2.31	1.77	1.84	1.57	0.47**
Покупка заведомо краденого	2.26	1.76	1.69	1.39	0.57*
Уклонение от уплаты налогов	3.15	2.08	2.49	2.04	0.66*
Аборт	3.99	1.85	3.86	2.04	0.16
Развод	4.37	1.83	4.57	1.99	-0.20
Драка	3.10	1.94	2.69	1.84	0.41***
Убийство при самообороне	4.29	2.08	4.18	2.08	0.11
Бросание мусора в общественных местах	1.94	1.44	1.57	1.20	0.37**
Вождение автомобиля в состоянии алкогольного опьянения	1.64	1.35	1.27	0.92	0.37*
Политические убийства	1.94	1.48	1.63	1.37	0.31***
Месть за нанесенную обиду или ущерб	3.21	1.82	2.38	1.77	0.83*
Самоубийство	2.17	1.69	1.52	1.29	0.65*
Супружеская неверность	3.07	1.83	2.82	1.78	0.25*****
Проституция	2.87	1.94	2.26	1.76	0.61*
Гомосексуализм	2.49	1.94	2.19	1.75	0.30****
Получение взятки	2.73	1.85	2.16	1.66	0.57*
Занятие несовершеннолетних сексом	2.30	1.93	1.85	1.66	0.45**
Ложь в корыстных целях	2.79	1.84	2.19	1.72	0.60*
Утаивание найденных денег	3.37	2.01	3.08	1.97	0.29*****
Употребление наркотиков	1.43	1.20	1.15	0.75	0.28**
Угон автомобиля ради развлечения	1.49	1.15	1.19	0.87	0.30**
Дача взятки ради решения своих проблем	3.60	2.04	3.00	2.13	0.60**
Эвтаназия (безболезненное умерщвление безнадежно больных)	4.04	2.27	3.33	2.12	0.71*
Употребление алкоголя на рабочем месте	2.35	1.55	2.13	1.64	0.22*****
Физическое наказание детей	2.64	1.63	2.37	1.62	0.27****
Мелкое воровство	2.04	1.56	1.48	1.08	0.56*
Итого в среднем	2.78		2.37		

M – среднее; σ – стандартное отклонение; * $P < 0.001$; ** $P < 0.01$; *** $P < 0.05$; **** $P < 0.10$; ***** $P < 0.20$.

говорить, кто более завистлив – мужчины или женщины.

“Принцип недостаточности” в материальном и социальном планах, который должен был бы особым образом разжигать завистливые страсти, вероятно, имеет весьма умеренный эффект в рамках изученных социальных групп, испытывающих материальные лишения (безработные, пенсионеры, рабочие).

Очевидно, что мотивация достижения и состоятельность оказывают определенное влияние на степень завистливости (студенты, служащие частного сектора). Однако пока не получает своего

подтверждения связь данного явления с карьерной состоятельностью у руководителей.

Поведенческие корреляты завистливости. Из теории и, увы, из собственного жизненного опыта мы знаем, что завистники нередко сплетничают, распространяют за спиной своего конкурента ложную, клеветническую информацию о нем. Они могут и открыто нападать на того, кому завидуют. Словом, завистники – это люди, склонные к девиантному поведению, к нечистоплотным поступкам. Рассмотрим, в какой мере по мнению завистливых и независтливых опрошенных приемлемы разные виды поведения в разных сферах жизни.

Как показывают данные нашего исследования, из 27 видов поведения, которые выходят за рамки традиционной морали или прямо нарушают нормы закона, завистливые респонденты считают приемлемыми в большей степени 24 вида поведения в отличие от менее завистливых опрошенных (среднее для 27 видов поведения соответственно 2.78 и 2.37).

По сравнению с менее завистливыми респондентами более завистливые уверены, что приемлемы самые разные формы поведения, нарушающие принятые законы и нормы морали. Первую группу образуют типы поведения, свидетельствующие о нечестности гражданина: 1) уклонение от уплаты за проезд в общественном транспорте, 2) незаконное получение государственных пособий, 3) уклонение от уплаты налогов, 4) покупка заведомо краденого, 5) получение взятки, 6) дача взятки ради решения своих проблем, 7) ложь в корыстных целях, 8) мелкое воровство. Во вторую группу можно включить типы поведения, характеризующие агрессивность и жестокость индивида: 1) политические убийства, 2) месть за нанесенную обиду или ущерб, 3) самоубийство, 3) эвтаназия (безболезненное умерщвление безнадежно больных), 4) физическое наказание детей. Третья группа состоит из видов поведения, демонстрирующих сексуальную несдержанность или неразборчивость: 1) супружеская неверность, 2) проституция, 3) занятие несовершеннолетними сексом, 4) гомосексуализм.

Таким образом, подтверждается полностью гипотеза о том, что завистливые люди имеют тенденцию расширять границы дозволенного, склоняясь к деструктивному, антисоциальному поведению в обществе.

Завистники, в большинстве своем, – это люди со слабыми ресурсами, нуждающиеся или занимающие низкое положение, по меньшей мере по их собственному мнению, по сравнению с другими людьми. Ощущение же обделенности, лишенности важнейших благ как бы наделяет их правом требовать неразрешенное, быть недовольными, правом разрушать. У завистника “право обосновывается непосредственно на желании”, – пишет Сартр [9, с. 428]. Завистливые убеждены, что чувство “лишения” или ощущение “неутолимости” дают им такие права. Заметим при этом, что право на недовольство и на деструктивные поступки даются им, вернее присваиваются ими, не за заслуги, усилия и достижения, а за их отсутствие.

Атрибуция личностных качеств окружающим. Склонность к зависти – негативная, нежелательная черта личности. Завистливых людей определяют как имеющих недостатки в характере. Такие люди, как отмечалось выше, для получения желаемого или уравнивания себя с конкурентами, используют множество недостойных, грубых, не-

законных методов достижения. Ведь именно по причине способности завистников к недозволенным формам поведения им чаще всего и уступают. По сути, склонность к деструктивному, антисоциальному действию приобретает у них в конкурентной ситуации силу преимущества. Понятно, что, считая завистливость недостойной и опасной, многие проявляют к людям расположение и симпатию. Как же сами завистники описывают окружающих их людей?

В табл. 6 представлены данные атрибуции личностных качеств окружающим людям респондентами, набравшими высокие и низкие баллы по шкале завистливости. Очевидно, за этой чертой те, кто набрали высокие баллы по этой шкале, приписывают своему окружению преимущественно негативные качества по двадцати двум прилагательным из двадцати пяти, нежели набравшие по ней низкие баллы (среднее для 25 личностных качеств соответственно 4.80 и 5.00). По остальным трем прилагательным различия атрибуции статистически незначимы.

В отличие от независтливых, завистливые опрошенные считают окружающих людей в меньшей степени отзывчивыми, добрыми, альтруистичными, сострадательными, совестливыми и порядочными. По мнению завистливых респондентов, среда их общения кажется им более агрессивной, циничной, злой, завистливой, мстительной и предубежденной. Они описывают окружающих себя людей также как менее ответственных, менее трудолюбивых, менее патриотичных и, конечно же, менее оптимистичных. В целом, обнаруживается нелояльность завистливых по отношению к среде своего общения.

Личностные корреляты диспозиционной завистливости. Завистливость, как оказалось, положительно и тесно коррелирует с эгоизмом ($R = 0.34$) и стыдливостью ($R = 0.23$) личности (см. табл. 6). В самом деле, в ней много общего с этими чертами личности. Завистник желает присвоить, обладать чужим. Эгоист тоже устремлен на обладание без учета интересов других людей. И тот, и другой озабочены собственным благом и покушаются на чужое, нарушая права других людей. И эгоист, и завистник считают, что их чувство “лишения” или ощущение “неутолимости” дают им право требовать, но они пренебрегают тем фактом, что сами нарушают права других, являющиеся механизмами защиты каждого человека. “Зависть, – пишет Бен-Зив, – предполагает желание улучшить свою собственную судьбу, а не заботу о другом” [13, с. 494]. Этика заботы отзывчива к потребностям других людей, она ориентирована на их пользу. Этика же зависти эгоистична, более того, нацелена на изъятие, “вычерпывание”, на разрушение благ других людей.

Таблица 6. Атрибуция личностных качеств окружающим респондентами с низкой и высокой степенью диспозиционной завистливости (сентябрь–ноябрь 2000 г., шкалы 1 → 7)

Люди, которые меня окружают:	Высокая диспозиционная завистливость ($N = 210$)		Низкая диспозиционная завистливость ($N = 251$)		Разность средних оценок
	M_1	σ_1	M_2	σ_2	$\Delta M = M_1 - M_2$
Оптимисты–пессимисты	4.75	1.34	4.91	1.40	-0.16****
Состоятельные–бедные	3.89	1.28	3.85	1.17	0.04
Удачливые–неудачники	4.37	1.07	4.42	1.24	-0.05
Трезвенники–пьяницы	5.08	1.49	5.48	1.42	-0.40**
Трудолюбивые–ленивые	5.38	1.29	5.80	1.33	-0.42*
Вежливые–грубые	5.05	1.43	5.49	1.27	-0.44*
Образованные–невежественные	5.36	1.30	5.67	1.28	-0.31**
Независтливые–завистливые	4.59	1.56	5.35	1.44	-0.76*
Отзывчивые–равнодушные	5.22	1.32	5.58	1.29	-0.36**
Немстительные–мстительные	5.21	1.44	5.76	1.35	-0.55*
Ответственные–безответственные	5.17	1.31	5.50	1.34	-0.33**
Покорные–непокорные	4.20	1.27	4.54	1.32	-0.34**
Практичные–непрактичные	4.87	1.32	4.90	1.42	-0.03
Альтруисты–эгоисты	3.95	1.39	4.61	1.38	-0.66*
Добрые–злые	5.03	1.33	5.47	1.37	-0.44*
Порядочные–непорядочные	5.27	1.32	5.84	1.24	-0.57*
Объективные–предубежденные	4.56	1.31	4.81	1.36	-0.25***
Терпеливые–раздражительные	4.38	1.53	4.89	1.32	-0.51*
Совестливые–бессовестные	4.87	1.30	5.37	1.29	-0.50*
Сострадающие–черствые	4.91	1.29	5.42	1.32	-0.51*
Миролюбивые–агрессивные	4.80	1.38	5.41	1.39	-0.61*
Простодушные–циничные	4.50	1.30	4.76	1.38	-0.26***
Неподкупные–продажные	4.61	1.37	5.36	1.41	-0.75*
Патриоты–непатриоты	5.41	1.29	5.86	1.22	-0.45*
С чувством юмора–зануды	4.60	1.53	4.90	1.59	-0.30**
В среднем для всех качеств	4.80		5.00		

M – среднее; σ – стандартное отклонение; * $P < 0.001$; ** $P < 0.01$; *** $P < 0.05$; **** $P < 0.30$.

Таблица 7. Личностные корреляты диспозиционной завистливости (сентябрь–ноябрь 2000 г., $N = 700$)

Личностные черты	Высокая диспозиционная завистливость ($N = 210$)		Низкая диспозиционная завистливость ($N = 251$)		Коэффициент корреляции Пирсона
	M_1	σ_1	M_1	σ_1	R
Оптимизм (шкала 8 → 40)	26.05	4.51	26.21	4.60	-0.05
Надежда (шкала 8 → 32)	22.70	4.06	23.52	4.48	-0.08***
Локус контроля (шкала 1 → 23)	10.25	3.88	10.57	3.71	-0.04
Вера в справедливый мир (шкала 20 → 140)	72.88	13.01	70.91	12.35	0.04
Самоуважение (шкала 10 → 40)	30.01	4.50	30.97	4.27	-0.09**
Мстительность (шкала 10 → 70)	38.28	10.85	28.11	12.03	0.34*
Эгоизм (шкала 10 → 70)	39.63	10.83	34.11	10.41	0.19*
Стыдливость (шкала 10 → 50)	30.84	6.77	27.25	6.60	0.23*

* $P < 0.001$.

** $P < 0.01$.

*** $P < 0.05$.

Таблица 8. Средние величины изменений в жизни у респондентов с низкой и высокой степенью диспозиционной завистливости (сентябрь–ноябрь 2000 г.)

Индикаторы изменений в жизни	Высокая диспозиционная завистливость ($N = 210$)		Низкая диспозиционная завистливость ($N = 251$)		Разность средних оценок $\Delta M = M_1 - M_2$
	M_1	σ_1	M_2	σ_2	
Изменение мнения о самом себе (о самой себе) (шкала 1 $\rightarrow$ 4)	2.96	0.94	3.04	0.89	-0.08
Изменение в социальном положении (шкала 1 $\rightarrow$ 4)	2.29	1.29	2.29	1.27	0.00
Изменение в материальном положении (шкала 1 $\rightarrow$ 4)	2.14	1.28	2.23	1.32	-0.09
Изменение во взаимоотношениях с окружающими (шкала 1 $\rightarrow$ 6)	3.48	1.38	3.77	1.17	-0.29*
Стала ли жизнь лучше или хуже? (шкала 1 $\rightarrow$ 5)	2.82	1.08	2.87	1.13	-0.05
Удалось ли найти место в сегодняшней жизни? (шкала 1 $\rightarrow$ 5)	2.99	0.97	3.15	1.04	-0.16**

* $P < 0.05$.** $P < 0.10$.

Высокая и положительная корреляция завистливости с мстительностью также говорит о том, что в этих явлениях много общего. Прежде всего, и мстителя, и завистника снедают воспринимаемое ими униженное положение, что вызывает у них гнев и агрессию. При этом оба они оправдывают свое негодование несправедливостью ситуации. Поэтому и тот, и другой адресуют людям негативные ценности, провоцируя конфликтную обстановку. Надо также сказать, что и зависть и месть – эмоции неутолимые, чрезмерной интенсивности. Наконец, они представляют собой нежелательные, неприятные, социально неприемлемые качества личности.

Завистливость – черта постыдная, потому что она обнажает низменные наклонности личности [13, с. 496]. Действительно, все формы ее проявления (клевета, сплетни, предубежденность, враждебность и др.) позорны и могут вызывать стыд. Однако общность стыдливости и завистливости заключается не только в боязни позора и социального осуждения. Чувства неуместности, неадекватности и неловкости ставят и завистника, и стыдливого в униженное, беспомощное положение. Завистник пытается исправить ситуацию посредством принижения достоинств или заслуг соперника. Стыдливый же человек обычно хочет скрыться, исчезнуть, не выставлять себя на показ. В то же время, если переживание унижения воспринимается как результат враждебных намерений человека, то и стыдливый испытывает гнев и чувство мести. Кроме того, развитие у индивида застенчивости, неловкости, неполноценности могут стимулировать и появление у него завистливости.

Перейдем к анализу отрицательной связи завистливости с самоуважением и надеждой. “Завистник не имеет высокого представления ни о себе,

ни о ком другом и убежден в своей правоте. Отсюда – просто дьявольский гнев, вызываемый чьей-то успешной работой”, – писал моралист Аллен в “Суждениях” [1, с. 202]. В самом деле, самоуважение, являющееся показателем того, как индивиды чувствуют и оценивают самих себя, предполагает, по меньшей мере, воспринимаемую личностью привлекательность, компетентность и уверенность в себе [18]. У завистника же все перечисленные компоненты присутствуют лишь с отрицательным знаком непривлекательности, неполноценности, несоответствия притязаний и потенциала. Не удивительно поэтому, что эти две черты личности коррелируют между собой отрицательно ($R = -0.09$, при $P < 0.01$). Здесь важно также заметить: завистники и ревнивцы обладают низким уровнем контроля над обстоятельствами своей жизни (например, распределением благ или ценностными отношениями с партнерами), тогда как самоуважение связано с высокой способностью управления жизненными событиями [29, с. 220].

Нет ничего неожиданного и в том, что завистники обладают весьма низким чувством возможного ($R = -0.08$, при $P < 0.05$). Может ли разрушитель и вредитель надеяться на что-то позитивное в будущем? Может ли нарушитель чужих прав и принципов справедливости ожидать чего-то благоприятного от других людей? Какая надежда может быть в сфере зла, разве что отчаяние? Кроме того, безнадежность, беспомощность и бессилие завистника образуют его едва ли не основные, базовые черты.

Изменения в жизни за последние 9 лет (с начала экономической реформы). Сопоставим перемены в жизни у высоко- и низкозавистливых респондентов в течение последних девяти лет с начала экономической реформы в России (см. табл. 8).

Таблица 9. Средние величины оценки своей жизни у респондентов с низкой и высокой степенью диспозиционной завистливости (сентябрь–ноябрь 2000 г.)

Индикаторы субъективного благополучия	Высокая диспозиционная завистливость (N = 210)		Низкая диспозиционная завистливость (N = 251)		Разность средних оценок
	M ₁	σ ₁	M ₂	σ ₂	ΔM = M ₁ – M ₂
Настроение в последние дни (шкалы 1 → 6)	3.40	1.32	3.81	1.22	–0.41*
Ощущение счастья (шкала 1 → 4)	1.84	1.02	2.04	1.06	–0.20***
Удовлетворенность жизнью (шкалы 1 → 5)	2.89	1.11	3.18	1.13	–0.29**
Удовлетворенность социальным положением (шкала 1 → 5)	2.86	1.15	3.11	1.30	–0.25***
Удовлетворенность материальным положением (шкалы 1 → 5)	2.34	1.11	2.56	1.15	–0.22***
Чувство усталости (шкала 1 → 4)	2.20	0.87	2.27	0.88	–0.07
Чувство отвергнутости, ненужности, забытости (шкалы 1 → 5)	3.46	1.09	3.57	1.17	0.11

* P < 0.001.

** P < 0.01.

*** P < 0.05.

Значимые различия можно обнаружить в двух областях. Во-первых, и это главное, – среди высокозавистливых больше тех, кому не удалось найти свое место в сегодняшней жизни. То есть более завистливые индивиды хуже адаптировались к преобразованной экономике, нежели менее завистливые, если, конечно, мы не фиксируем перманентное их состояние. Во-вторых, более завистливые опрошенные отмечают, что у них взаимоотношения с окружающими изменились в худшую сторону: стали более отчужденными. В других сферах жизни перемены у завистливых и менее завистливых значимо не отличаются.

Завистливость и общая оценка жизни. В общих же оценках жизни у завистливых и независтливых респондентов действительно можно встретить много характерного. Из литературы известно, что завистливые люди бывают редко довольны своей жизнью, они чаще ощущают себя несчастными, всегда недовольны своим положением [24, 25]. Недаром еще Фалес говорил: “Лучше вызывай зависть, чем жалость” [11, с. 93]. С древних времен известно, что чувство досады, вызванное благополучием другого человека, само по себе есть боль и страдание для считающих себя обделенными. От этого, конечно, зависть не становится менее опасной и менее разрушительной. По словам Сартра, завистник делает из лишения и страдания себе заслугу и из них черпает право требовать невозможное [9, с. 436]. Даже свою злобность, подмечает он, завистливые трактуют как страдание [там же, с. 438].

Как видно из данных табл. 9, по сравнению с менее завистливыми высоко завистливые респонденты выражают низкую удовлетворенность своей жизнью; они говорят, что часто чувствуют себя несчастными; в дни проведения опроса у них наблюдалось плохое настроение; они были также недовольны своим материальным и социальным

положением (все различия статистически значимы).

Объяснение причин завистливости. Как же объясняют сами респонденты корни этой печальной склонности личности? С целью получения ответа на этот вопрос мы опрашиваем респондентов: “Как вы думаете, в чем причина завистливости людей?” Значительная часть опрошенных видела ее истоки в “природе человека” – 34.7%. Второе место в ответах респондентов заняли “жизненные трудности” – 22.8%. Немало было и тех, кто приписывал причину завистливости “плохому воспитанию” (18.3%). В то же время совсем незначительная доля опрошенных, объясняла причины недовольства чужим успехом низким уровнем образования завистников (3.8%) и особенностями нашей культуры (1.2%). Затруднились дать ответ на данный вопрос 16.5% опрошенных.

Таким образом, в объяснениях причин завистливости в обыденном сознании доминируют неконтролируемые факторы (природа человека и жизненные трудности – 57.5%). Такое понимание корней явления, очевидно, приводит респондентов к другому фаталистическому выводу – невозможности нейтрализовать завистливые чувства или совладать с подобными переживаниями у себя. Так ли это? Попробуем рассмотреть данные проблемы в следующей статье.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Констатируем факт, что наиболее завистливые респонденты оказались и наиболее неадаптированными в ходе трансформации российского общества. Они в большей мере, чем независтливые люди, недовольны своим социальным и материальным положением. За годы реформы их взаимоотношения с окружающими стали более отчужденными, они неудовлетворены своей

жизнью в целом, естественно, ощущают себя несчастными.

Исследование личностных коррелятов завистливости показало, что респонденты, для которых характерна эта черта, обладают низким уровнем надежды на будущее, более обостренным чувством неадекватности и низкой степенью самоуважения, вероятно, обусловленными, в свою очередь, низким уровнем контроля над обстоятельствами жизни. Обнаружена тесная корреляция завистливости с эгоистичностью и мстительностью личности. Неспособность результативного управления собственными делами у завистливых, по всей видимости, компенсируется эгоистичностью (игнорирование чужих чувств и интересов) и переходит в желание восстановить баланс в отношениях насильственным путем (мстительность).

Изучение когнитивных коррелятов завистливости показало, что испытывающие досаду от чужого успеха или благополучия индивиды, в общем, нелояльны по отношению к окружающим их людям. Они описывают среду своего общения исключительно в негативных терминах. Окружающие их люди кажутся завистливым более предубежденными, агрессивными, циничными, завистливыми, эгоистичными, мстительными, непорядочными и т.п., нежели независтливым респондентам.

На поведенческом уровне выявлено, что завистливые люди имеют тенденцию произвольно расширять границы дозволенного, склоняясь к антисоциальным, деструктивным действиям в обществе. С их точки зрения, приемлемы разные формы нечестного поведения (неуплата налогов, безбилетный проезд на общественном транспорте, дача и получение взяток и др.), агрессивность при общении, сексуальная несдержанность и неразборчивость.

При анализе завистливости личности по возрастным группам установлены три периода, когда данная склонность достигает максимальной степени: в 18–24, 30–34 года и 55–59 лет. Первый пик завистливости, вероятно, продиктован мотивацией достижения и низкой конкурентноспособностью индивида в процессе обучения и приобретения профессии. Появление второго и третьего периодов объясняется низкой самооценкой (и неудовлетворенностью) личностью собственных достижений на начальном и конечном этапах жизненного пути. Гендерных различий в завистливости личности не установлено.

Анализ распределения данного явления по социальным группам показал, что самый высокий уровень завистливости свойственен студентам, а самый низкий – служащим государственного сектора экономики. Если у госслужащих обнаруживается более зрелое, адекватное отношение к успехам и превосходству других людей, то у студентов, становление которых еще не завершено,

такого зрелого отношения к достижениям других пока не сформировано. Поэтому чужой успех вызывает у них чувство досады и ощущение собственной неполноценности.

В отличие от служащих государственного сектора экономики несколько умеренное, но все же заметное чувство досады возбуждают чужое благополучие и успех у пенсионеров, безработных, рабочих и работников частного сектора экономики. Если завистливость последних диктуется состоятельностью в ситуации достатка, то чувство досады первых трех социальных групп, по всей видимости, обусловлено “принципом недостаточности”, т.е. материальными и социальными лишениями.

Выявлены две следующие общие закономерности завистливого отношения к успеху и везению. Первая: завистливые аттитюды людей возрастают по мере того, как успеха добивается тот, кто имел ранее самые низкие результаты (например, хуже учился, чем респондент). Вторая: в ситуации удачливого лотерейного выигрыша завистливые аттитюды возрастают по мере того, как величина выигрыша резко увеличивается.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аллен. О зависти // Аллен. Суждения. М.: Республика, 2000. С. 201–203.
2. Муздыбаев К. Психология зависти // Психол. журн. 1997. Т. 28. № 6. С. 3–12.
3. Муздыбаев К. Локус контроля в исследованиях массовой коммуникации // Современные методы исследования средств массовой коммуникации. Таллин: ТГУ, 1983. С. 222–225.
4. Муздыбаев К. Измерение надежды // Психол. журн. 1999. Т. 20. № 4. С. 26–35.
5. Муздыбаев К. Эгоизм личности // Психол. журн. 2000. Т. 21. № 2. С. 27–39.
6. Муздыбаев К. Переживание бедности как социальной неудачи: атрибуция ответственности, стратегия совладания и индикаторы депривации // Социологический журн. 2001. № 1. С. 5–32.
7. Платон. Апология Сократа // Платон. М.: Мысль, 1990. Собр. соч.: в 4 т. Т. 1. С. 70–96.
8. Платон. Письма // Платон. М.: Мысль, 1972. Собр. соч.: В 3 т. Т. 3. Ч. 2. С. 499–568.
9. Сартр Ж.-П. Идиот в семье. СПб.: Алетейя, 1998.
10. Унамуно М. Авель Санчес // Назидательные новеллы. М.: Худож. лит., 1962.
11. Фрагменты ранних греческих философов. М.: Наука, 1989. Часть 1.
12. Шелер М. Ресентимент в структуре моралей. СПб.: Наука, 1999.
13. Ben-Ze'ev A. Envie // Dictionnaire d'Etique et de Philosophie Morale // Sous dir. de M. Canto-Sperber. Paris: Press Universitaires de France, 1997. P. 493–497.

14. Duffy M.K., Shaw J.D. The Salieri Syndrome. Consequences of Envy in Group // *Small Group Research*. 2000. V. 31. P. 3–23.
15. Foster G.M. The Anatomy of Envy: A Study of Symbolic Behavior // *Current Anthropology*. 1972. V. 13. P. 165–186.
16. Harding S., Phillips D., Fogarty M. Contrasting Values in Western Europe. Unity, Diversity and Change. L.: Macmillan, 1986.
17. Mora G.F. de la. Egalitarian Envy. N.Y.: Paragon House Publishers, 1987.
18. Roger D. Self-Esteem, Stress, and Emotion // *Encyclopedia of Applied Ethics*. San Diego: Academic Press, 1998. V. 3. P. 412–416.
19. Rosenberg M. Self-Esteem Scale // *Measures of Social Psychological Attitudes* / Ed. Robinson J.P. and Shaver P.R. Ann Arbor: Institute for Social Research, 1972. P. 98–101.
20. Rotter J.B. Generalized Expectancies for Internal versus External Control of Reinforcement // *Psychological Monographs*. 1996. V. 80. P. 1–28.
21. Rubin Z., Peplau L.A. Who Believes in a Just World // *J. of Soc. Issues*. 1975. V. 31. P. 65–89.
22. Scheier M.F., Carver Ch.S. Optimism, Coping, and Health: Assessment and Implications of Generalized Outcome Expectancies // *Health Psychology*. 1985. V. 4. P. 219–247.
23. Schoek H. Envy. N.Y.: Harcourt, Brace & World, 1969.
24. Smith R.H., Diener E., Garonzik R. The Roles of Outcome Satisfaction and Comparison Alternatives in Envy // *British J. of Soc. Psychol.*, 1990. V. 29. P. 247–255.
25. Smith R.H., Parrott W.G., Ozer D., Moniz A. Subjective Injustice and Inferiority as Predictors of Hostile and Depressive Feelings in Envy // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 1994. V. 20. P. 705–711.
26. Snyder C.R., Harris Ch., Anderson J.R., Holleran Sh.A., Irving L.M., Sigmon S.T., Yoshinobu L., Gibb J., Langelle Ch., Harney P. The Will and the Ways: Development and Validation of an Individual-Differences Measure of Hope // *J. of Pers. and Soc. Psychology*. 1991. V. 60. P. 570–585.
27. Struckless N., Goranson R. The Vengeance Scale: Development of a Measure of Attitude Toward Revenge // *J. of Soc. Behav. and Pers.* 1992. V. 7. P. 25–42.
28. The Individualizing Society. Value Change in Europe and North America / Eds. Ester P., Halman L., de Moor A. Tilburg: Tilburg University Press, 1993.
29. Vecchio R.P. It's not Easy Being Green: Jealousy and Envy in the Workplace // *Research in Personnel and Human Resources Management*. 1995. V. 13. P. 201–244.

ENVY OF PERSONALITY

(part 1)

K. Muzdybayev

Cand. sci. (psychology), lead. res. ass., SI RAS, St.-Petersburg

The results of two researches of personal, cognitive and behavioral correlates of envy, envious relation to success and luckiness are analyzed. The scale of envy was elaborated. Each research was made on 700 Ss. Envious respondents are less adapted to new economic situation. They have less satisfaction with their financial and social status, they are not satisfied with life and feel more unhappy than not envious respondents. Ss who have higher scores on the scale of envy manifest disloyalty to people, they tend to overstep the mark voluntarily and demonstrate deviant social behavior. Three age-related periods of enhanced envy were found: 18–24, 30–34 and 55–59 years. It was found that envy is peculiar to students unlike workers of the state sector of economy.

Key words: envy, success, advantage, achievement, egoism, locus of control, belief in fair world, self-esteem, rancour, optimism, hope, happiness, satisfaction with life, attribution of personal traits, acceptable behavior.