

УДК 159.9:33

ЭКОНОМИКО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ЗАВИСТИ¹

© 2020 г. Р. М. Шамионов^{1,*}, Т. В. Бескова^{2,**}

¹ФГБОУ ВО «СГУ имени Н.Г. Чернышевского»;
410012, г. Саратов, ул. Астраханская, д. 83, Россия.

²ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юридическая академия»;
410056, г. Саратов, ул. Вольская, д. 1, Россия.

*Доктор психологических наук, профессор,
заведующий кафедрой социальной психологии образования и развития.

E-mail: shamionov@mail.ru

**Кандидат педагогических наук, доцент,
профессор кафедры правовой психологии, судебной экспертизы и педагогики.
E-mail: tatbeskova@yandex.ru

Поступила 02.04.2019

Аннотация. Цель исследования заключается в изучении соотношения экономико-психологических характеристик личности и завистливости. Проверялась гипотеза о том, что соотношение экономико-психологических характеристик личности и завистливости имеет двойственную направленность, характеризуя противоположную направленность связей для разных видов зависти — ситуативной и стабильной. В исследовании приняли участие 196 человек (86 мужчин) в возрасте от 18 до 48 лет ($M = 28.6$; $SD = 8.5$). Для оценки завистливости и экономико-психологических характеристик личности использовались: методика диагностики завистливости личности и предметных областей зависти (Т.В. Бескова); «Денежная шкала убеждений и поведения» А. Фернама (в адаптации М.Ю. Семенова); опросник субъективного экономического благополучия В.А. Хашенко; опросник «Нравственная оценка денег» Е.И. Горбачевой и А.Б. Купрейченко. Были выявлены противоречивые взаимосвязи между завистливостью и отношением к деньгам: у завистливых людей наблюдаются как позитивное отношение к деньгам, внимание к ним, умение управлять ими, восприятие их как символа независимости и власти, так и тревожность, напряжение из-за денег и негативное отношение к деньгам. Для завистливых также выявлена повышенная психотерапевтическая функция денег. Установлена двойственная природа зависти, формы которой по-разному связаны с экономико-психологическими характеристиками. В результате структурного моделирования показано, что завистливость как относительно стабильное личностное качество является предиктором для негативных переживаний, связанных с деньгами: негативных эмоций и тревоги, а также предиктором вариаций нравственно-этического отношения к деньгам и реализации их терапевтической функции. Предметная зависть как ситуативное образование является переменной, в предикцию которой вносят вклад такие характеристики, как отношение к деньгам и нравственная оценка денег.

Ключевые слова: личность, зависть, завистливость, доход, субъективный экономический статус, материальное благополучие, зависть-неприязнь, зависть-уныние.

DOI: 10.31857/S020595920010389-3

Экономические детерминанты и эффекты зависти являются, пожалуй, одним из наиболее актуальных вопросов в исследованиях межличностных отношений. Это связано с фундаментальным свойством зависти «отобрать», нивелировать превосходство другого в той или иной области. Применительно к экономическим характеристикам это свойство становится весьма явным и влекущим

за собой вполне реальные поведенческие феномены, в результате которых возможно причинение материального прямого или косвенного вреда, иногда скрытого (например, в виде испорченной экономической репутации) [3; 4; 6; 12; 18]. В связи с этим исследование связи экономико-психологических характеристик личности и зависти является важной задачей социальной и экономической психологии.

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-013-00134А.

Исследования ряда авторов, выполненные в последние годы, свидетельствуют о живом интересе

к изучаемому вопросу. В работе Т.В. Бесковой было показано, что зависть вызывают именно те предметы (превосходства), ценность и значимость которых весьма велика для субъекта зависти [2]. Значимость экономического статуса, финансов, экономического благополучия может стать основанием для появления чувства зависти в отношении конкретного человека. Однако, по нашему мнению, для этого должны быть определенные условия в виде стабильного личностного образования — завистливости. В случае низкого уровня завистливости в единстве с этической направленностью личности никакая значимость предмета не может “всколыхнуть” ситуативную зависть и тем более реализовать ее на поведенческом уровне.

Несмотря на недостаточно ясную природу зависти, ее относительно раннее проявление и значительное влияние на отношения человека к другим, их достижениям и потерям ставят вопрос о соотношении зависти и экономико-психологических характеристик личности на уровень важнейших для социально-психологического анализа.

Авторы известной работы о зависти В.С. Мухина и А.А. Хвостов [10] приходят к выводу, что зависть провоцирует человека на поступки. Таким образом, зависть не сама по себе, а ее поведенческие эффекты являются наиболее опасными с точки зрения межличностных взаимодействий. Это же относится к экономическому статусу субъекта и другим важным индикаторам превосходства. Данный вопрос не является простым. В современных условиях весьма высокого уровня дифференциации в области материального отношение к его признакам (деньгам, экономическому статусу, иным объективным и субъективным признакам и т.п.) становится важнейшим с точки зрения экономического развития общества. Однако поведенческие эффекты зависти (например, отобрать, нанести вред другому) могут быть блокированы благодаря социальной конгруэнтности и просоциальным установкам [25; 26].

Исследования соотношения завистливости и отношения к деньгам, к материальному превосходству другого в условиях капиталистического устройства общественных отношений является достаточно важной проблемой для психологического исследования. В связи с этим научные работы, посвященные зависти, часто затрагивают вопрос об экономических отношениях личности — экономические отношения рассматриваются либо как объект зависти, либо как влияющий (опосредующий) фактор. Так, изменения социального статуса контактирующих лиц в связи с резкой дифференциацией экономического благосостояния

способны становиться фактором всплеска зависти [9; 12; 21; 24; 27]. Существенным фактором зависти является и жадность [22], склонность при распределении ориентироваться на собственные потребности и “свою” шкалу справедливости. При этом предпочтения людей жить в обществе с равными или неравными доходами (распределением) весьма слабо связаны с завистливостью [20]. Тем не менее важным обстоятельством является то, что зависть выступает критерием процедур распределения в экономической теории [19].

Л.М. Попов и Н.В. Горшенина отмечают, что низкий уровень завистливости связан с деловой активностью, а высокий уровень — с низкой активностью [13]. Иначе говоря, завистливость блокирует саму возможность достижений, что, очевидно, распространяется и на экономические отношения. Однако это, вероятнее всего, относится к правовым формам достижений. В наших исследованиях [23] было показано, что социально-экономические представления завистливой личности сосредоточены вокруг атрибуции значения денег как способа реализации социальных потребностей (власть, свобода) и обретения смысла, а также доступа к противозаконным способам достижения экономического благополучия, рискованности в условиях опасности и отказа от рискованной активности в отношении своего имущества (независтливая личность чаще отказывается от риска во взаимоотношениях с другими). Иначе говоря, завистливость неоднозначно связана с экономическими отношениями личности. Желание обладать благами в столкновении с высоким экономическим статусом (значимого) другого может, с одной стороны, послужить основой зависти (в случае негативного результата социального сравнения), с другой — вызвать активность, направленную на риск или неправомерные действия, связанные с достижением материального статуса или направленные на нивелирование неравенства (например, путем воздействия на те или иные признаки превосходства другого, не обязательно относящегося к его материальному статусу). Наконец, разное отношение к материальным благам может по-разному быть связано с завистливостью личности. В связи с этим необходимо определить, каким образом связаны экономико-психологические характеристики личности и ее завистливость.

Цель данного исследования заключается в изучении связей между экономико-психологическими характеристиками личности и завистью.

Задачи исследования:

1) изучить взаимосвязи между выраженностью у людей той или иной формы зависти и показателями денежной шкалы убеждений и поведения, их

субъективным экономическим благополучием и нравственно-этическим отношением людей к деньгам;

2) провести регрессионный анализ (пошаговый метод), включив в качестве зависимой переменной показатели зависти, а независимых — экономико-психологические характеристики личности;

3) на основе метода структурного моделирования проанализировать направленность связей между изучаемыми показателями и установить роль зависти в отношении к деньгам как “стабильной” личностной характеристики и роль отношения к деньгам при ситуативной (предметной) зависти.

Предполагается наличие множественных связей между показателями зависти и экономико-психологическими характеристиками личности. Их специфика (направленность) может быть определена с помощью структурного моделирования. Стабильная (зависть-неприязнь и зависть-уныние) и ситуативная (предметная) зависть может иметь различные взаимосвязи с экономико-психологическими характеристиками личности.

МЕТОДИКА

В исследовании приняли участие 196 человек обоего пола в возрасте от 18 до 48 лет. Средний возраст составил 28.6 года, $SD = 8.5$ (44% мужчин). Жителей города — 85%, села — 13.8%. Женаты/замужем 54.4%. Средний доход на человека в семье составляет 18.4 тыс. руб., по интервалам: до 10 тыс. руб. — 26%, 11–20 тыс. — 48.5%, 21–30 тыс. — 16.3%, 31–40 тыс. — 3.6%, более 41 тыс. — 4.1%.

Для оценки отношения к деньгам была использована “Денежная шкала убеждений и поведения” А. Фернама (в адаптации М.Ю. Семенова) [14]. Опросник включает 45 пунктов, распределенных по пяти шкалам: 1) Позитивное и рациональное отношение к деньгам. Искусство управлять деньгами; 2) Фиксация на деньгах. Мотив экономии; 3) Тревожность из-за денег. Мотив финансовой безопасности; 4) Негативные эмоции по отношению к деньгам. Напряжение из-за денег; 5) Терапевтическая функция денег, деньги как удовольствие или лекарство. Пункты оценивались от 1 до 7, где 1 означает “совершенно не согласен”, а 7 — “полностью согласен”. Все шкалы показали достаточный уровень внутренней согласованности: α Cronbach = 0.75–0.79; χ^2 Friedman = 208.15; $p < 0.001$.

Для оценки ассоциаций, связанных с деньгами, использовался опросник “Нравственная оценка денег” Е.И. Горбачевой и А.Б. Купрейченко [5].

Респондентам было предложено оценить, в какой степени в их представлениях понятие “деньги” связано с перечисленными понятиями (было предложено 15 нравственных категорий: Правдивость, Беспринципность, Ответственность, Достижения, Справедливость, Свобода, Здоровье, Терпимость, Зависимость, Комфорт, Развлечения, Цинизм, Власть, Сила, Безопасность), используя шкалу от 1 до 5, где 1 — степень связи самая низкая, 5 — степень связи самая высокая.

Для оценки параметров субъективного экономического благополучия была использована методика В.А. Хашенко [15]. Методика позволяет оценить характеристики экономического благополучия по ряду параметров: 1) Экономический оптимизм; 2) Благосостояние семьи; 3) Финансовая депривированность (низкие значения показателей свидетельствуют о высокой финансовой депривированности, соответствующей низкому уровню субъективного экономического благополучия); 4) Субъективная адекватность дохода; 5) Экономическая тревожность (низкие значения показателей свидетельствуют о высокой экономической тревожности, соответствующей низкому уровню субъективного экономического благополучия). Все шкалы показали достаточный уровень внутренней согласованности: α Cronbach = 0.68–0.83; χ^2 Friedman = 215.09; $p < 0.001$.

Для исследования завистливости личности была использована “Методика диагностики зависти” Т.В. Бесковой [1] (47 пунктов), которая состоит из четырех шкал: интегральной оценки завистливости (32 пункта, максимальный балл 128); зависти-неприязни (ЗН) (17 пунктов, максимальный балл 68); зависти-уныния (ЗУ) (15 пунктов, максимальный балл 60); маскировки зависти (15 пунктов, максимальный балл 60). Данные по последней шкале не были использованы в процессе анализа. Пункты оценивались по 5-балльной шкале (0 — полностью не согласен, 4 — полностью согласен). Все шкалы показали достаточный уровень внутренней согласованности: α Cronbach = 0.67–0.90; χ^2 Friedman = 36.13; $p < 0.001$.

Также использовались шкалы косвенной оценки зависти Т.В. Бесковой [1], на основе которых завистливость измерялась по отношению к разным сферам превосходства другого (физическое, социальное, материальное превосходство, в профессиональной сфере (карьера), в сфере межличностных и семейных отношений и т.д.). Была использована 5-балльная шкала, в которой 1 — “не завидую никогда”; 2 — “в основном не завидую”; 3 — “затрудняюсь ответить”; 4 — “завидую”; 5 — “сильно завидую”. Все шкалы показали достаточный уровень

внутренней согласованности: α Cronbach = 0.88–0.89; χ^2 Friedman = 143.003; $p < 0.001$. Социально-демографические показатели (пол, возраст, семейное положение, уровень образования, доход, место проживания) и религиозность выявлялись с помощью разработанной анкеты.

Все показатели были проверены на нормальность распределения по методу Колмогорова—Смирнова. Показатели критерия Колмогорова—Смирнова дали положительный результат ($p > 0.05$), свидетельствующий о предположительном соответствии эмпирических распределений нормальному распределению.

Для статистического анализа были использованы первичные статистики, корреляционный анализ по методу Пирсона, предварительный регрессионный анализ из статистического пакета *IBM SPSS Statistics + PS IMAGO PRO*. Структурное моделирование проведено с использованием встроенной в данный пакет программы *AMOS*.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Значения корреляций, представленные в табл. 1, свидетельствуют о хорошей внутренней согласованности всех показателей завистливости; их сопряженность позволяет использовать шкалы как фиксирующие разные формы зависти (стабильную и ситуативную).

Из приведенной таблицы видно, что показатели зависти тесно связаны с характеристиками отношения к деньгам. Однако эти связи характеризуются

некоторой противоречивостью: положительные корреляции зависти обнаружены и с позитивным отношением к деньгам, их терапевтической функцией, и с тревожностью и негативными эмоциями в отношении денег. Вместе с тем показатели субъективного экономического благополучия (финансовая депривированность и экономическая тревожность) отрицательно связаны лишь с предметной завистью и завистью-унынием. Зависть-неприязнь не связана с благополучием.

Обратимся к данным, отражающим взаимосвязи завистливости и нравственно-этического отношения к деньгам.

Из табл. 2 видно, что завистливость как характеристика личности в наименьшей степени связана с различными нравственно-этическими категориями в оценке денег. В то же время ситуативная (предметная) зависть самым тесным образом связана с этими категориями. В случае ситуативной зависти отношение к деньгам весьма противоречивое: их оценка по отношению к категориям терпимости, принципиальности, ответственности, комфорта, средства существования, безответственности (с низкими уровнями значимости корреляций) сходна с их оценкой по отношению к категориям цинизма, развлечений, силы, конфликта, лживости, безопасности, несправедливости, зависимости (с высоким уровнем значимости).

Наличие большого количества корреляций между изучаемыми переменными и показатели статистики *Z* Колмогорова—Смирнова (см. табл. 1), свидетельствующие о распределении переменных, не отличающемся от нормального распределения,

Таблица 1. Средние значения и корреляции показателей зависти и экономических отношений

Показатели зависти и отношения к деньгам	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>Z</i>	Зависть-неприязнь	Зависть-уныние	Зависть предметная
Зависть-неприязнь	11.10	9.93	1.30	1.00	0.82**	0.47**
Зависть-уныние	15.48	9.98	0.85	0.82**	1.00	0.51**
Зависть предметная	1.24	0.71	0.47	0.47**	0.51**	1.00
Денежная шкала убеждений и поведения А. Фернама						
Позитивное отношение к деньгам	35.24	7.94	0.87	0.40**	0.39**	0.29**
Фиксация на деньгах	24.87	5.99	0.78	0.19*	0.11	0.19
Тревожность (Деньги)	31.56	8.97	0.92	0.52**	0.49**	0.43**
Негативные эмоции (Деньги)	21.83	6.19	0.96	0.48**	0.49**	0.39**
Терапевтическая функция денег	29.95	6.61	1.13	0.37**	0	0.44**
Шкала субъективного экономического благополучия В.А. Хашенко						
Экономический оптимизм	25.22	7.68	1.08	0.15	0.13	0.04
Благосостояние семьи	14.55	4.58	0.91	0.05	–0.09	–0.13
Финансовая депривированность	22.56	5.24	1.22	–0.13	–0.29**	–0.34**
Субъективная адекватность дохода	14.82	5.36	0.64	–0.06	–0.19	–0.22*
Экономическая тревожность	24.26	8.49	0.88	–0.19	–0.33**	–0.42**

Примечание. * $p < 0.01$; ** $p < 0.05$. *M* — среднее арифметическое; *SD* — стандартное отклонение; *Z* — показатель критерия Колмогорова—Смирнова (все значения $p > 0.05$).

Таблица 2. Взаимосвязь завистливости и категорий нравственно-этического отношения к деньгам

Нравственно-этические категории	Зависть		
	неприязнь	уныние	предметная
Правдивость	0.12	0.06	0.2
Беспринципность	0.01	0.06	0.27**
Любовь	0.27**	0.23*	0.30**
Ответственность	0.06	0.15	0.24*
Достижения	0.09	0.18	0.29**
Нетерпимость	0.1	0.19	0.24*
Справедливость	0.1	0.13	0.19
Свобода	0.05	0.15	0.27**
Средство существования	0.03	0.11	0.21*
Здоровье	0.07	0.03	0.20*
Терпимость	-0.03	0	0.22*
Несправедливость	0.05	0.17	0.33**
Зависимость	0.13	0.26**	0.34**
Принципиальность	0.16	0.16	0.22*
Комфорт	0.04	0.15	0.22*
Развлечения	0.20*	0.22*	0.39**
Безответственность	0.18	0.24*	0.24*
Информация	0.15	0.15	0.32**
Цинизм	0.14	0.20*	0.36**
Власть	0.1	0.19	0.35**
Конфликт	0.26**	0.25*	0.42**
Сила	0.24*	0.26**	0.44**
Безопасность	0.16	0.18	0.34**
Лживость	0.20*	0.21*	0.32**
Развитие	0.16	0.15	0.27**

Примечание. * $p < 0.01$; ** $p < 0.05$.

указывают на перспективность проведения регрессионного анализа.

Исходя из результатов регрессионного анализа, можно предположить, что предметная (ситуативная) зависть наиболее тесно связана с характеристиками

Таблица 3. Отношение к деньгам как предикторы зависти

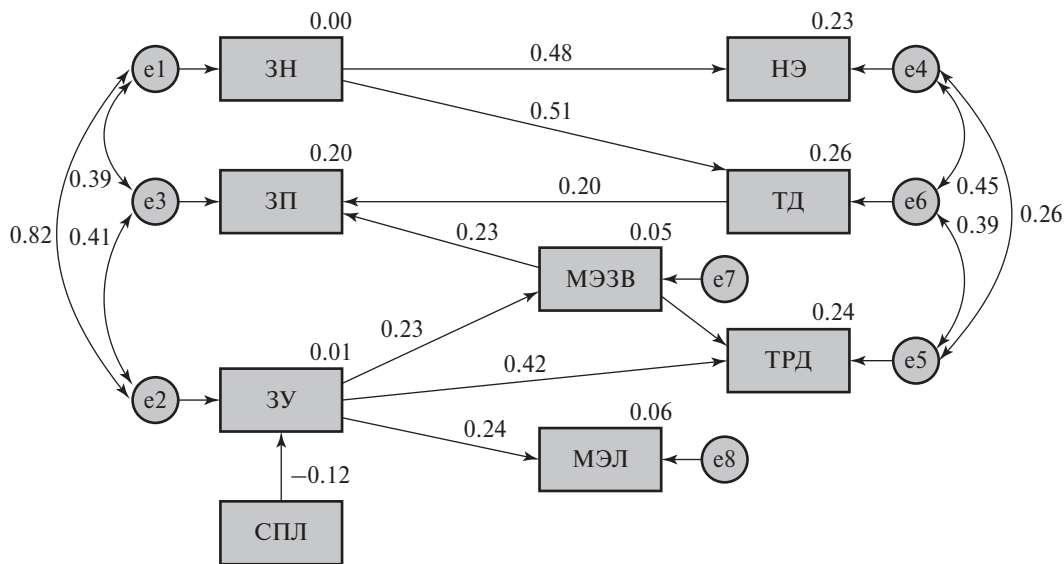
Предикторы	Зависть-уныние			Зависть-неприязнь			Зависть-предметная		
	Бета	t	p	Бета	t	p	Бета	t	p
(Константа)									
Категории нравственности		1.60	0.11		3.248	0.002		-1.222	0.225
Зависимость	0.245	2.44	0.02				0.293	3.218	0.002
Любовь	0.235	2.35	0.02	0.32	3.2	0.002			
Сила							0.277	2.695	0.008
Развлечения							0.212	2.068	0.042
$F = 7.15; p < 0.001; R^2 = 0.14$									
(Константа)									
Отношение к деньгам		-2.87	0.005		-3.03	0.003		-1.39	0.166
Тревожность				0.34	3.12	0.002			
Негативные эмоции	0.352	3.72	0	0.285	2.62	0.01	0.254	2.47	0.016
Терапия	0.34	3.58	0.001				0.331	3.22	0.002
$F = 23.56; p < 0.001; R^2 = 0.34$									
$F = 20.45; p < 0.001; R^2 = 0.31$									
$F = 12.76; p < 0.002; R^2 = 0.31$									
$F = 14.42; p < 0.001; R^2 = 0.25$									

отношения к деньгам. Так, нравственно-этические категории, приписываемые деньгам, обуславливают до 31% вариаций предметной зависти, а характеристики отношения к деньгам — до 25% вариаций. Общей для всех переменных зависти детерминантой являются негативные эмоции по отношению к деньгам. При этом для зависти-уныния важной переменной также выступает терапевтическая функция денег, а для зависти-неприязни — тревожность из-за денег, мотив финансовой безопасности.

На следующем этапе исследования нами проведена процедура структурного моделирования (см. рисунок). Предложенная “модель путей” [11] включает систему гипотетических направленных и корреляционных связей между изучаемыми переменными (параметрами зависти и экономико-психологическими характеристиками личности).

В качестве экзогенной переменной использовалась переменная семейного положения, фиксирующая наличие или отсутствие у участника исследования семьи (данная переменная является категориальной и может интерпретироваться как дискретная версия непрерывной переменной [11, с. 353]). Ее направленная связь с завистью-унынием является слабо отрицательной, что свидетельствует о более выраженной завистливости лиц, не обремененных семейными узами (“отношениями”). Вместе с тем ее направленность “задает” целостность и устойчивость связей всей модели.

Из представленной модели видно, что зависть-неприязнь и зависть-уныние обуславливают разные экономико-психологические характеристики личности. Зависть-неприязнь вносит весомый вклад в негативные переживания, связанные с деньгами: негативные эмоции и тревогу; зависть-уныние — в вариации категорий нравственно-



CNIN = 22.398; df = 21; p = 0.377; CFI = 0.995; AGFI = 0.902; GFI = 0.954; RMSEA = 0.026; PCLOSE = 0.664

Рисунок. Модель связей между отношением к деньгам и завистью:

ЗН — зависть-неприязнь; ЗУ — зависть-уныние; ЗП — зависть предметная; МЭЗВ — зависимость; МЭЛ — любовь; СПЛ — семейное положение (экзогенная переменная); НЭ — негативные эмоции из-за денег; ТД — тревожность из-за денег; ТРД — терапевтическая функция денег. Модель, представленная на рисунке, является наиболее подходящей по размерам

этического отношения к деньгам и реализации их терапевтической функции. Однако ситуативная зависть (предметная) оказывается обусловленной выраженностью тревоги и нравственной категорией, характеризующей отношение к деньгам, — зависимости. Кроме того, данная переменная (зависимость) является опосредующей в связке зависти-уныния и терапевтической функции денег.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

В результате корреляционного анализа не удалось установить связь между реальным доходом людей и каким-либо параметром зависти. Это подтверждает нашу гипотезу о том, что как ситуативная, так и стабильная завистливость не связаны с общим доходом. Эти данные согласуются с результатами ряда исследований, в которых, вопреки обыденным представлениям, не было выявлено прямой связи между завистью и уровнем дохода [2; 8; 16]. Вместе с тем, поскольку зависть имеет «отношенческую» природу [7], важное значение могут приобретать не реальные доходы, а их восприятие и отношение к ним.

Взаимосвязь зависти и отношения к деньгам весьма противоречива. Все показатели зависти (неприязнь, уныние, предметная) связаны с позитивным отношением к деньгам. Тем не менее завистливые обнаруживают высокий уровень тревожности из-за денег, а потеря финансовых источников воспринимается как трагедия, переоценивается

значимость денег. Вместе с тем деньги выполняют терапевтическую функцию, поскольку дают ощущение свободы. Соответственно, завистливые могут гордиться своими финансовыми достижениями и возможностями, но сильно переживают обман, сопряженный с потерей денег. Здесь важно учесть и то, что, как показано в других наших исследованиях [17], высокий уровень субъективного экономического благополучия не связан с унынием, но может быть частью детерминации зависти-неприязни в отношении других.

Анализируя связи зависти и более обобщенной категории — субъективного экономического благополучия, можно заметить, что связи сосредоточены в основном вокруг зависти-уныния и предметной зависти. Это относится к ряду негативных полюсов благополучия. Высокий уровень зависти сопряжен с низкими показателями финансовой депривированности, экономической тревожности и субъективной адекватности дохода. Иначе говоря, завистливые характеризуют свое экономическое благополучие как низкое: постоянное ощущение недостатка финансовых средств, доход, не соответствующий потребностям, наконец наличие негативных эмоциональных состояний в связи с финансовыми и материальными проблемами. Таким образом, в финансово-денежной сфере завистливые проявляют весьма противоречивое отношение к деньгам — и позитивное, и негативное. С одной стороны, они любят достаток, видят в деньгах некий сакральный смысл, а с другой — видят в них

социально-статусный смысл, средство влияния на других, что связано с чувством вины. Постоянное ощущение экономического неблагополучия, возможно, тоже связано не столько с достатком, сколько с субъективным отношением к деньгам. Такой вывод обусловлен отсутствием прямой корреляции между доходом и субъективным экономическим благополучием. Более того, некое недовольство в отношении своего экономического статуса может быть связано с тем, что завистливая личность не столько соизмеряет свои доходы и трудовые вложения, доходы и расходы, сколько обращает внимание на доходы (и, очевидно, расходы) других, и даже умелое распоряжение пусть небольшими средствами может вызывать ситуативную зависть. Кроме того, из результатов корреляционного анализа данных, полученных с помощью шкалы косвенной оценки зависти, следует, что 76.5% предметных областей зависти связаны с тревожностью в отношении денег и 58.8% — с терапевтической функцией денег. Эти результаты свидетельствуют в пользу того, что ситуативная (предметная) зависть обусловлена общей тревожностью в отношении денег, с переоценкой их значимости, с некой денежной несостоятельностью, а средством нивелирования переживаний, связанных с завистью, является “денежная терапия”.

Исходя из данных, полученных в ходе корреляционного анализа показателей зависти и категорий нравственно-этического отношения к деньгам, можно заметить, что принципиальным отличием зависти-неприязни и зависти-уныния в отношении к деньгам является наличие связи зависти-уныния с атрибуцией денег, с зависимостью, безответственностью и цинизмом. Можно предположить, что зависть-уныние предполагает рефлексию негативной стороны денег, а порой приписывание им такого смысла. Таким образом, отношение лиц с выраженной завистью-унынием к деньгам можно было бы характеризовать через выражение “люблю и ненавижу”.

В результате проведения регрессионного анализа было установлено, что категории нравственной оценки денег (посредством установления связи с понятием “деньги”) являются слабыми предикторами зависти-уныния и зависти-неприязни, но в значительной степени обуславливают предметную (ситуативную) зависть. В случае зависти-уныния таковыми выступают категории “зависимость” и “любовь”, а в случае зависти-неприязни — “любовь”. Предикторами предметной зависти являются категории “зависимость”, “сила” и “развлечения”.

Таким образом, отношение к деньгам и их разная нравственно-этическая оценка позволяют предполагать наличие у человека различных видов завистливости. Однако направленность этих связей вовсе неоднозначна. Это связано с тем, что завистливость как характеристика личности — генетически более раннее образование, нежели отношение к деньгам, финансовое и вообще экономическое благополучие. В связи с этим логично предположить, что в случае зависти-неприязни и зависти-уныния как более стабильных образований связи будут направлены к экономическим отношениям, а в случае предметной (ситуативной) зависти, наоборот, от отношений к зависти. Для проверки данного предположения был использован метод структурного моделирования.

Исходя из представленной модели, зависть-уныние и зависть-неприязнь являются переменными, обуславливающими вариации отношения к деньгам (23–26% вариаций), а также категорий нравственно-этической оценки денег (5–6% вариаций). Так, зависть-неприязнь обуславливает 23% вариаций негативных эмоций по отношению к деньгам, что может быть связано с тем, что завидующий сравнивает людей по деньгам и достатку и, поскольку результат сравнения ввиду определенной фиксации строится не в его пользу, склонен задействовать определенные защиты в виде ассоциации “деньги—несчастья”, что приводит к напряжению в этой сфере. Зависть-неприязнь объясняет до 26% вариаций тревожности из-за денег, что может указывать на переоценивание человеком их значения и стремление контролировать их и не допускать каких-либо “необдуманных” трат. Зависть-уныние связана с использованием денег в терапевтических целях, а также обуславливает высокую оценку связи денег с категориями “любовь” и “зависимость”. Отметим, что в модели категория “зависимость” является медиатором, ослабляющим прямую связь между завистью-унынием и использованием денег в терапевтических целях. Это может свидетельствовать в пользу того, что зависть-уныние, связанная с атрибуцией денег с позиции зависимости, обуславливает поведение (накопление, траты и пр.), реализация которого осуществляет терапевтическую функцию. Примечательно, что в этой модели предметная зависть обусловлена тревожностью из-за денег и представлением о деньгах как источнике зависимости. Очевидно, предметная зависть как ситуативная переменная в большей степени обусловлена отношением к деньгам (заметим также, что изменение направления связей ведет к ухудшению модели). Это согласуется и с нашими прежними данными, в которых установлена более тесная связь между предметной завистью и финансовой

рискованностью [23]. Таким образом, напряжение, возрастающее при стабильной завистливости в обоих вариантах ее проявления, обуславливает отношение к деньгам, и в то же время отношение к деньгам становится фактором усиления внимания к признакам превосходства другого в межличностных отношениях и, соответственно, предметной зависти в реальных условиях бытия. На основании результатов моделирования можно утверждать, что выдвинутая гипотеза о различной направленности связей между параметрами зависти и отношения к деньгам подтвердилась. Однако требует дополнительных исследований предположение о различной природе устойчивой (уныние или неприязнь) и ситуативной (предметной) зависти.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изучение связи завистливости и отношений личности к деньгам относится к числу тех задач социальной и экономической психологии, решение которых имеет прямое практическое значение. Такое знание позволяет понять, почему деньги являются важной сферой манипулирования для завистливой личности. Главный вопрос здесь заключается в причинно-следственной связи: либо наделение денег особым смыслом, ценностью является причиной зависти, либо завистливость является причиной наделения денег особым смыслом и их специфического использования в повседневной практике. Исходя из результатов теоретико-эмпирического анализа, следует признать за завистью двойственную природу: с одной стороны, существует относительно стабильное образование — завистливость, которая реализуется в двух ипостасях — уныние и неприязнь, с другой стороны, имеется нестабильное и во многом ситуативное образование — предметная зависть, которая обращена к конкретным проявлениям превосходства другого. Важным результатом данной работы является то, что завистливость создает зону тенденциозного отношения к деньгам, а последнее в немалой степени обуславливает предметную завистливость.

1. Завистливость во всех ее ипостасях связана с отношением личности к деньгам. Позитивное отношение к деньгам, внимание к ним, умение управлять ими, их восприятие как символа независимости и власти чередуются с тревожностью, напряжением из-за денег и негативным отношением к деньгам. В то же время деньги выполняют психотерапевтическую функцию, завистливые нередко испытывают удовольствие от владения ими.

2. Отличием зависти-уныния и предметной зависти от зависти-неприязни является связь последней с экономической тревожностью, финансовой депривацией и субъективной неадекватностью дохода, что свидетельствует об общих эмоциональных проявлениях зависти и экономических отношений.

3. Ряд этических категорий, ассоциированных с деньгами, связан с силой завистливости во всех ее ипостасях: любовь, развлечение, конфликт, сила, лживость наделяются такими характеристиками, которые находятся ближе к полюсу их использования, манипулирования ими, а не справедливого распределения или ответственного добывания.

4. Во взаимосвязи зависти с переменными отношения к деньгам и приписываемым деньгам нравственно-этическими категориям зависть-уныние и зависть-неприязнь выступают модераторами, а предметная зависть — переменной, предикция которой может быть сделана на основе иных характеристик. Зависть-уныние связана с использованием денег в терапевтических целях прямо, а также опосредованно через приписывание деньгам категории “зависимость”. Зависть-неприязнь связана с негативными эмоциями и тревожностью по отношению к деньгам. Предметная зависть является переменной, предикция которой может быть сделана на основе таких характеристик, как тревожность по отношению к деньгам и сила ассоциации “деньги—зависимость”.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бескова Т.В. Методика диагностики зависти // Вопросы психологии. 2012. № 2. С. 127–141.
2. Бескова Т.В. Социально-психологическая структура и детерминанты зависти. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2013.
3. Гудков Л.Д., Пчелина М.В. Бедность и зависть: негативный фон переходного общества // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 1995. № 6. С. 31–42.
4. Донцов А.И. Феномен зависти. Homo invidens? М.: Эксмо, 2014.
5. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности. М.: Изд-во “Институт психологии РАН”, 2003.
6. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Экономическое самоопределение: теория и эмпирические исследования. М.: Институт психологии РАН, 2007.
7. Лабунская В.А. Зависть, безнадежность и надежда как способ преобразования бытия субъекта //

- Личность и бытие: субъектный подход. Краснодар: Кубанский университет, 2005. С. 120–137.
8. Микелевич Е.Б. Взаимосвязь социально-демографических характеристик сотрудников и совладание с завистью в служебных отношениях // Право. Экономика. Психология. 2016. № 2 (5). С. 106–110.
 9. Муругова В.В. Социально-экономические условия ослабления феномена деструктивной зависти в современном российском обществе // Вестник развития науки и образования. 2018. № 7. С. 44–50.
 10. Мухина В.С., Хвостов А.А. Отчуждение от себя: тщеславие и гордость, порождающие зависть и ненависть к ближнему // Развитие личности. 2011. № 2. С. 26–67.
 11. Наследов А. IBM SPSS Statistics 20 и AMOS: профессиональный статистический анализ данных. СПб.: Питер, 2013.
 12. Ореховский П. Экономический человек и роль зависти в его поведении // Общество и экономика. 2014. № 12. С. 102–119.
 13. Попов Л.М., Горшенина Н.В. Структурно-уровневый подход к исследованию завистливой личности // Социальная и экономическая психология. 2017. Т. 2. № 2. С. 101–115.
 14. Семенов М.Ю. Вопросы теории и методики разработки опросника для изучения отношения к деньгам // Педагогические измерения. 2012. № 2. С. 92–108.
 15. Хащенко В.А. Субъективное экономическое благополучие и его измерение: построение опросника и его валидизация // Экспериментальная психология. 2011. № 1. С. 106–127.
 16. Шамионов Р.М. Зависть в системе социально-экономических установок и активность личности // Теоретическая и экспериментальная психология. 2011. № 4. С. 46–53.
 17. Шамионов Р.М. Взаимосвязь завистливости и характеристик объективного и субъективного экономического благополучия личности // Экспериментальная психология. 2019. Т. 12. № 2. С. 87–97.
 18. Debbane E. Envy and its relation to destructiveness // Canadian Journal of Psychoanalysis. 2011. V. 19. № 1. P. 108–124.
 19. Fujinaka Y., Wakayama T. Maximal manipulation of envy-free solutions in economies with indivisible goods and money // Journal of economic theory. 2015. № 158(A). P. 165–185.
 20. Kemp S., Bolle F. Are egalitarian preferences based on envy? // Journal of Socio-Economics. 2013. V. 45. P. 57–63.
 21. Pignol C. Rousseau's notion of envy: a comparison with modern economic theory // European Journal of the History of Economic Thought. 2012. V. 19. № 4. P. 529–549.
 22. Seuntjens T.G., Zeelenberg M., van de Ven N., Breugelmans S.M. Dispositional greed // Journal of Personality and Social Psychology. 2015. V. 108. № 6. P. 917–933.
 23. Shamionov R.M. Envy and monetary attitudes of personality // Advances in Public, Environmental and Occupational Health. 2014. V. 4. P. 43–48.
 24. Tadenuma K. Egalitarian-equivalence and the Pareto principle for social preferences // Social Choice and Welfare. 2005. V. 24. № 3. P. 455–473.
 25. Van de Ven N., Zeelenberg M., Pieters R. Warding off the evil eye: when the fear of being envied increases prosocial behavior // Psychological Science. 2010. V. 21. № 11. P. 1671–1677.
 26. Van de Ven N., Zeelenberg M., Pieters R. Why envy outperforms admiration // Personality and Social Psychology Bulletin. 2011. V. 37. № 6. P. 784–795.
 27. Winkelmann R. Conspicuous consumption and satisfaction // Journal of Economic Psychology. 2012. V. 33. № 1. P. 183–191.

ECONOMIC AND PSYCHOLOGICAL DETERMINANTS OF ENVY²⁾R. M. Shamionov^{1,*}, T. V. Beskova^{2,**}¹Saratov State University; 410012, Saratov, Astrakhanskaya str., 83, Russia.²Saratov State Law Academy; 410056, Saratov, Volskaya str., 1, Russia.

*PhD, Dr. Sc. (Psychological Sciences), Professor,

Head of the Department of Social Psychology of Education and Development.

E-mail: shamionov@mail.ru.

**PhD (Pedagogical Sciences), Associate Professor,

Professor of the Department of Legal Psychology, Forensic Science and Pedagogy.

E-mail: tatbeskova@yandex.ru

Received 02.04.2019

Abstract. The study of economic and psychological determinants of envy will help to clarify the role of the individual's attitude to money, economic attitudes in the manifestation of envy in its various forms. The study suggests that the ratio of economic and psychological characteristics of personality and envy has a dual orientation, describing the opposite direction of relations for different types of envy-situational and stable. The purpose of the study is to investigate the correlation of economic and psychological characteristics of the individual and envy. The study involved 196 people (44% of men) aged 18 to 48 years ($M = 28.6$; $SD = 8.5$). To assess envy and economic and psychological characteristics of the individual, the method of diagnosing envy of the individual and the subject areas of envy (T.V. Beskova), "Monetary scale of beliefs and behavior" by A. Fernam (adapted by M.Yu. Semenov), the questionnaire of subjective economic well-being by V.A. Khashchenko, the questionnaire "Moral evaluation of money" by E.I. Gorbacheva and A.B. Kupreichenko were used. Contradictory relationships between envy and attitude to money were revealed: envious people have a positive attitude to money, attention to it, the ability to manage it, their perception as a symbol of independence and power, as well as anxiety, tension over money and a negative attitude to money. For the envious, an increased psychotherapeutic function of money was also revealed. The dual nature of envy is established, the forms of which are differently associated with economic and psychological characteristics. As a result of structural modeling, it is established that envy as a relatively stable personal quality is a predictor for negative feelings associated with money: negative emotions and anxiety, as well as a predictor of variations in the moral and ethical attitude to money and the realization of their therapeutic function. Envy as a situational entity is a variable, in the prediction of which such characteristics as the attitude towards money and the moral evaluation of money contribute.

Keywords: personality, envy, income, subjective economic status, material well-being, envy-hostility, envy-despondency.

REFERENCES

1. Beskova T.V. Metodika diagnostiki zavisti. Voprosy psikhologii. 2012. № 2. P. 127–141. (In Russian)
2. Beskova T.V. Social'no-psihologicheskaya struktura i determinanty zavisti. Saratov: Izd-vo Sarat. un-ta, 2013. (In Russian)
3. Gudkov L.D., Pchelina M.V. Bednost' i zavist': negativnyj fon perekhodnogo obshchestva. Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskie i social'nye peremenny. 1995. № 6. P. 31–42. (In Russian)
4. Doncov A.I. Fenomen zavisti. Homo invidens? Moscow: Eksmo, 2014. (In Russian)
5. Zhuravlev A.L., Kuprejchenko A.B. Nravstvenno-psihologicheskaya reguljaciya ekonomicheskij aktivnosti. Moscow: Izd-vo "Institut psikhologii RAN", 2003. (In Russian)
6. Zhuravlev A.L., Kuprejchenko A.B. Ekonomicheskoe samoopredelenie: teoriya i empiricheskie issledovaniya. Moscow: Institut psikhologii RAN, 2007. (In Russian)
7. Labunskaya V.A. Zavist', beznadezhnost' i nadezhda kak sposob preobrazovaniya bytiya sub"ekta. Lichnost' i bytie: sub"ektnyj podhod. Krasnodar: Kubanskij universitet, 2005. P. 120–137. (In Russian)
8. Mikelevich E.B. Vzaimosvyaz' social'no-demograficheskij harakteristik sotrudnikov i sovladanie s zavist'yu v sluzhebnyh otnosheniyah. Pravo. Ekonomika. Psihologiya. 2016. № 2 (5). P. 106–110. (In Russian)
9. Murugova V.V. Social'no-ekonomicheskie usloviya oslableniya fenomena destruktivnoj zavisti v sovremennom

²⁾ Research was carried out with the financial support of the Russian Foundation for Basic Research (RFBR) in the framework of scientific project No. 18-013-00134 A

- rossijskom obshchestve. Vestnik razvitiya nauki i obrazovaniya. 2018. № 7. P. 44–50. (In Russian)
10. *Muhina V.S., Hvostov A.A.* Otchuzhdenie ot sebya: tshcheslavie i gordost', porozhdayushchie zavist' i nenavist' k blizhnemu. Razvitie lichnosti. 2011. № 2. P. 26–67. (In Russian)
 11. *Nasledov A.* IBM SPSS Statistics 20 i AMOS: professional'nyj statisticheskij analiz dannyh. St. Petersburg: Piter, 2013. (In Russian)
 12. *Orekhovskij P.* Ekonomicheskij chelovek i rol' zavisti v ego povedenii. Obshchestvo i ekonomika. 2014. № 12. P. 102–119. (In Russian)
 13. *Popov L.M., Gorshenina N.V.* Strukturno-urovnevyy podhod k issledovaniyu zavistlivoj lichnosti. Social'naya i ekonomicheskaya psihologiya. 2017. V. 2. № 2. P. 101–115. (In Russian)
 14. *Semenov M.Yu.* Voprosy teorii i metodiki razrabotki oprosnika dlya izucheniya otnosheniya k den'gam. Pedagogicheskie izmereniya. 2012. № 2. P. 92–108. (In Russian)
 15. *Hashchenko V.A.* Sub"ektivnoe ekonomicheskoe blagopoluchie i ego izmerenie: postroenie oprosnika i ego validizaciya. Eksperimental'naya psihologiya. 2011. № 1. P. 106–127. (In Russian)
 16. *Shamionov R.M.* Zavist' v sisteme social'no-ekonomicheskikh ustanovok i aktivnost' lichnosti. Teoreticheskaya i eksperimental'naya psihologiya. 2011. № 4. P. 46–53. (In Russian)
 17. *Shamionov R.M.* Vzaimosvyaz' zavistlivosti i harakteristik ob"ektivnogo i sub"ektivnogo ekonomicheskogo blagopoluchiya lichnosti. Eksperimental'naya psihologiya. 2019. V. 12. № 2. P. 87–97. (In Russian)
 18. *Debbane E.* Envy and its relation to destructiveness. Canadian Journal of Psychoanalysis. 2011. V. 19. № 1. P. 108–124.
 19. *Fujinaka Y., Wakayama T.* Maximal manipulation of envy-free solutions in economies with indivisible goods and money. Journal of economic theory. 2015. № 158(A). P. 165–185.
 20. *Kemp S., Bolle F.* Are egalitarian preferences based on envy? Journal of Socio-Economics. 2013. V. 45. P. 57–63.
 21. *Pignol C.* Rousseau's notion of envy: a comparison with modern economic theory. European Journal of the History of Economic Thought. 2012. V. 19. № 4. P. 529–549.
 22. *Seuntjens T.G., Zeelenberg M., van de Ven N., Breugelmans S.M.* Dispositional greed. Journal of Personality and Social Psychology. 2015. V. 108. № 6. P. 917–933.
 23. *Shamionov R.M.* Envy and monetary attitudes of personality. Advances in Public, Environmental and Occupational Health. 2014. V. 4. P. 43–48.
 24. *Tadenuma K.* Egalitarian-equivalence and the Pareto principle for social preferences. Social Choice and Welfare. 2005. V. 24. № 3. P. 455–473.
 25. *Van de Ven N., Zeelenberg M., Pieters R.* Warding off the evil eye: when the fear of being envied increases prosocial behavior. Psychological Science. 2010. V. 21. № 11. P. 1671–1677.
 26. *Van de Ven N., Zeelenberg M., Pieters R.* Why envy outperforms admiration. Personality and Social Psychology Bulletin. 2011. V. 37. № 6. P. 784–795.
 27. *Winkelmann R.* Conspicuous consumption and satisfaction. Journal of Economic Psychology. 2012. V. 33. № 1. P. 183–191.