



Т.В. БЕСКОВА
(Саратов)

**ВЛИЯНИЕ
ХАРАКТЕРОЛОГИЧЕСКИХ
ОСОБЕННОСТЕЙ СТУДЕНТОВ
НА ИХ СКЛОННОСТЬ К ЗАВИСТИ***

Ставится вопрос о необходимости выявления внутренних детерминантов зависти, а также приводятся данные эмпирического исследования по выявлению взаимосвязей характерологических особенностей человека с его склонностью к зависти, результатом которого является дифференциация типов характера в четыре группы в зависимости от наличия/отсутствия и характера этих взаимосвязей.



Ключевые слова: *зависть, характер, акцентуация, социальная желательность, предметы зависти.*

В процессе рассмотрения природы и сущности зависти мы обратили внимание на тот факт, что в философской, социологической и психологической литературе основное внимание уделяется выявлению внешних детерминантов анализируемого феномена. В качестве базового обстоятельства, обуславливающего формирование зависти, большинство исследователей выделяют социальное неравенство, а в качестве ведущего механизма ее актуализации – социальное сравнение и оценку. Сравнение себя с другим непременно приводит к осознанию либо своего, либо чужого превосходства, а осознание последнего и является основной предпосылкой для возникновения зависти. Помимо этого, авторы работ едины в том, что зависть проявляется чаще всего во взаимодействии с людьми, принадлежащими к одному кругу. Однако, несмотря на единодушие в определении внешних детерминантов зависти, они не являются столь однозначными. Так,

* Выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта «Социально-психологические детерминанты зависти как характеристики межличностных отношений», проект № 10-06-00091а.

В.А. Лабунская задается вопросом: «Обречен ли субъект на зависть, как только попадает в ситуацию неравенства и начинает сравнивать и оценивать преимущества другого?». Отвечая на него с позиций социальной психологии, она предполагает, что не само по себе сравнение становится причиной зависти, а некоторые социальные установки: стремление к «выравниванию», сохранению существующей шкалы ценностей, а также фрустрация потребности в подтверждении [3].

Что же касается внутренних детерминантов зависти, то в этом случае несколько иная ситуация – «белых пятен» здесь, несомненно, больше. К. Муздыбаев отмечает, «... хотя эмпирических исследований по этой теме явно недостаточно, утверждается, однако, что возникновению зависти в немалой степени способствуют некоторые черты характера личности» [4, с. 5]. В этой связи необходимо отметить, что, не предпринимая самостоятельных попыток исследовать внутренние детерминанты зависти, многие современные авторы до сих пор цитируют Аристотеля, Ф. Бэкона, Ж.Д.Ф. Дескюрэ, которые выделяли эгоизм, себялюбие, тщеславие, честолюбие как личностные факторы, predisposing к зависти. Мы несколько не умаляем значения этих, бесспорно, весомых факторов, однако задаемся вопросом, почему психологи, как это ни странно, обращают на выявление внутренних детерминантов зависти столь мало внимания?

В связи с вышесказанным целью проводимого исследования стали выявление и интерпретация взаимосвязей характерологических особенностей с уровнем собственной зависти к приобретениям, достижениям, качествам, а также с предполагаемой завистью других по тем же предметным областям. Для изучения характерологических особенностей человека был использован известный опросник К. Леонарда [6, с. 48 – 52], предназначенный для выявления акцентуаций характера. Для исследования социально-психологического феномена зависти нами был разработан ав-

торский опросник, направленный на выявление самооценки зависти и представлений о зависти других к себе. Респондентам предлагалось по пятибалльной шкале оценить уровень собственной зависти по семнадцати выделенным предметам. Аналогичным образом изучались представления о степени зависти других людей к себе. Минимальное значение шкал было обозначено «никогда никому не завидую», максимальное – «завидую часто и многим». В качестве дополнительного метода диагностики в настоящем исследовании использовалась шкала социальной желательности («Методика исследования самоотношения» В.В. Столина и С.Р. Пантелеева [5, с. 245 – 291]).

Обработка результатов осуществлялась при помощи метода корреляционного анализа. В эмпирическом исследовании принимали участие 265 студентов очной и заочной форм обучения вузов г. Саратова. Изначально нами был проведен корреляционный анализ между показателями шкалы социальной желательности и значениями акцентуаций характера. Данный этап исследования имел своей основной целью выявить те типы характера, представителям которых свойственно давать социально желательные ответы. Его необходимость диктовалась тем, что в массовом сознании зависть предстает как социально неприемлемый феномен, имеющий выраженную негативную окраску, что закономерно ведет к ее подавлению и отрицанию. По результатам анализа выявились следующие закономерности: субъекты с выраженной застревающей акцентуацией обладают недостаточной рефлексией представлений и переживаний, связанных с «Я-концепцией», вследствие чего у них наблюдается тенденция давать социально-желательные ответы (0,169, $p < 0,01$). Напротив, представители тревожной (– 0,198, $p < 0,001$), циклотимной (– 0,216, $p < 0,001$), неуравновешенной (– 0,246, $p < 0,001$) и экзальтированной (– 0,166, $p < 0,01$) акцентуаций обладают повышенной внутренней честностью.

Далее нами выявлялись межфункциональные связи психологических особенностей с собственной завистью и предполагаемой завистью других. По результатам корреляционного анализа, представляется возможным дифференцировать типы характеров на четыре группы в зависи-

мости от наличия/отсутствия и характера этих взаимосвязей.

Первая группа представлена двумя акцентуациями: *гипертимной и демонстративной*, которые объединяет наличие отрицательных взаимосвязей с собственной завистью к отдельным предметам (в первом случае с умением общаться (– 0,179, $p < 0,01$) и успехом у противоположного пола (– 0,164, $p < 0,01$), а во втором – с умением общаться (– 0,137, $p < 0,05$), а также большого количества положительных связей в случае предполагаемой зависти других к ним. Иначе говоря, представители данных акцентуаций сами не завидуют, но предполагают, что непременно являются объектами зависти со стороны других в связи со своими многочисленными достижениями, приобретениями и качествами. Попадание этих типов характеров в данную группу достаточно предсказуемо, несмотря на то, что причины разные.

Что касается субъектов с выраженной гипертимностью, то свойственные им активность, оптимизм, энергичность, жажда деятельности и инициативность, возможно, не оставляют им времени для того, чтобы бесконечно сравнивать себя с другими и приходить в уныние, если результат этого сравнения не в их пользу; но в то же время некое прожектерство и завышенная самооценка приводят к тому, что они считают себя «поистине неотразимыми», что и порождает мысли о «всеобщей» зависти к ним. Так, представители гипертимного характера предполагают, что они вызывают зависть других по 11 из 17 предметов: молодость (0,129, $p < 0,05$), карьера (0,245, $p < 0,001$), социальный статус (0,184, $p < 0,01$), похвала, популярность (0,141, $p < 0,05$), материальный достаток (0,171, $p < 0,05$), профессиональные (учебные) успехи (0,171, $p < 0,01$), интеллект (0,142, $p < 0,05$), личностные качества (0,151, $p < 0,01$), умение общаться (0,239, $p < 0,001$), успех у противоположного пола (0,175, $p < 0,01$), наличие преданных друзей (0,125, $p < 0,05$).

Выраженная демонстративность характера, проявляющаяся в эгоцентризме, позерстве, хвастовстве и самоуверенности, становится определяющей причиной того, что этим субъектам либо не свойственна сильная зависть, либо она не столь интенсивна, либо они умело отрицают и подавляют ее, ибо зависть – ущербное чувство,

не свойственное уверенным в себе людям. Очевидно и то, что они не скрывают своих достижений и приобретений от других – им нравится быть объектом зависти. «Круг» завистников, иногда создаваемый искусственно ими же, удовлетворяет их жажду признания и является своеобразным доказательством собственной значимости и принадлежности к клану успешных людей. В представлениях субъектов с демонстративной акцентуацией предметы, которые вызывают зависть других к ним, следующие: карьера (0,218, $p < 0,001$), социальный статус (0,131, $p < 0,05$), похвала, популярность (0,142, $p < 0,05$), профессиональные (учебные) успехи (0,127, $p < 0,05$), интеллект (0,174, $p < 0,01$), умение общаться (0,21, $p < 0,001$), успех у противоположного пола (0,18, $p < 0,01$).

Во вторую группу включены *тревожный, неуравновешенный и дистимный* типы характеров. Их представители завидуют другим, но в то же время считают, что им самим окружающие не завидуют. Причины отсутствия взаимосвязей с предполагаемой завистью других может быть несколько. Контент-анализ ответов на вопрос «Доставляет ли вам удовольствие осознание того, что вам завидуют другие? Почему?» позволил выделить два основных типа отрицательных ответов: а) нечему завидовать; б) не хочу быть объектом внимания, т.к. могут навредить, сглазить.

Собственная зависть представителей тревожной акцентуации связана с внешним обликом другого человека (привлекательность – 0,173, $p < 0,01$ и вещи – 0,134, $p < 0,05$), что, вероятнее всего, является следствием их неуверенности и внутренней напряженности. Зависть, на наш взгляд, они переживают внутри себя, не предпринимая никаких активных действий обретения предмета зависти или нанесения вреда объекту, которому он принадлежит. Кроме того, повышенный уровень тревожности, постоянные сомнения, колебания могут приводить их к мыслям «я ни на что не способен», «жизнь не удалась» и, как следствие, – к предположению об отсутствии зависти других.

В случае неуравновешенной (возбудимой) акцентуации зависть проявляется к иным предметам – карьере (0,164, $p < 0,01$) и наличию преданных друзей (0,172, $p < 0,01$), истоками которой могут являться психологические особенности данного типа,

коррелирующие в массовом сознании с завистливостью: раздражительность, агрессивность, упрямство, самолюбие, обидчивость и занудливость. Помимо этого, характерная для него чрезмерная сила влечения и неудержимость в его удовлетворении также могут являться предпосылками зависти. Причина предполагаемого отсутствия зависти других к себе не столь очевидна, как в предыдущем случае.

При выраженной дистимности человек более всего завидует умению других людей общаться (0,132, $p < 0,05$), вероятно, потому, что сам немногословен и обладает низкой контактностью. В отличие от двух других акцентуаций, включенных в эту группу, у представителей дистимной присутствует связь с предполагаемой завистью других – умение общаться (– 0,135, $p < 0,05$). Однако отрицательный характер этой связи позволяет нам отнести данную акцентуацию именно к этой группе и констатировать наличие у субъекта убежденности в том, что моему умению общаться определенно завидовать никто не будет. В этом случае зависть приобретает классические очертания и выражается как чувство, возникающее, когда индивид не имеет того, чем обладает другой человек, и страстно желает иметь этот предмет [2, с. 225].

Третья группа объединила два типа акцентуаций – *педантичную и циклотимную*. Люди с выраженными чертами данных акцентуаций являются одновременно и субъектами, и объектами зависти (в последнем случае, они, по крайней мере, так предполагают). В силу того, что педантичные личности предъявляют не только себе, но и окружающим много формальных требований, изводят их чрезмерными претензиями, можно предположить, что им свойственна «зависть – требовательность», которая проявляется в наращивании требований, нетерпимости, критики, обвинений в адрес партнера [1, с. 22]. Их приверженность придавать большое значение внешней стороне дела приводит к тому, что предметами зависти для них, в первую очередь, являются карьера (0,133, $p < 0,05$) и привлекательность (0,131, $p < 0,05$), т.е. необходимая «оболочка» успешного человека. Сами же они предполагают, что другие завидуют их здоровью (0,129, $p < 0,05$), которому педантичные личности уделяют много внимания, а также социальному статусу (0,125, $p < 0,05$).

Максимальное число связей выявлено между завистью к отдельным предметам и циклотимной акцентуацией: карьера (0,168, $p < 0,01$), похвала значимого человека, популярность (0,129, $p < 0,05$), наличие дорогих или модных вещей (0,171, $p < 0,01$). Предположим, что в случае выраженной циклотимности, характеризующейся периодическими сменами настроения, предпосылкой зависти является неустойчивость самооценки. Переход человека из фазы подъема в субдепрессивную фазу ведет к ее понижению, неуверенности в себе, унынию. У человека возникает эмоциональная реакция на действительное или кажущееся несправедливое отношение к себе со стороны других, в результате чего чувство собственного достоинства оказывается задетым. Очевидно, возможно и обратное – отрицательный результат социального сравнения, приводящий человека к зависти, является первопричиной ухудшения его настроения и падения самооценки. Напротив, положительный результат сравнения способствует переходу субъекта на стадию душевного подъема и к гипертимным проявлениям, что позволяет человеку думать, что другие ему тоже могут завидовать (особенно его умению общаться – 0,188, $p < 0,01$ и успеху у противоположного пола – 0,147, $p < 0,05$).

И, наконец, к *четвертой группе* относятся *застревающий, эмотивный и экзальтированный* типы характеров. Именно в этих случаях не было выявлено ни одной взаимосвязи как с собственной, так и с предполагаемой завистью других. То есть, не испытывая зависть сами, они не считают, что им в чем-то будут завидовать другие. Что касается эмотивного типа характера, то возможной причиной отсутствия взаимосвязей с завистью являются сострадательность, чрезмерная чувствительность субъекта, а также большая подвижность чувств, которая делает его влечения, стремления и интересы неустойчивыми. Выраженная в характере экзальтированность проявляется, в том числе, и в искренности чувств, альтруизме, восторженности и привязанности к друзьям и близким и, как следствие этого, – отсутствие зависти или ее ситуативные проявления и малая интенсивность. Причины отсутствия предполагаемой зависти других к себе у представителей эмотивного и экзальтированного характерологических типов могут быть те же, что

и описанные выше при рассмотрении тревожного, неуравновешенного и дистимного типов характера. То есть они либо считают, что не обладают достаточными для зависти другими достижениями и приобретениями, либо не желают демонстрировать свое превосходство, чтобы не стать объектом зависти.

Представляется необходимым отметить, что если в случаях со всеми рассмотренными выше акцентуациями были либо обнаружены положительные связи с внутренней честностью, либо коэффициенты корреляции не носили значимого характера, то взаимосвязь с застревающей акцентуацией имеет отрицательный характер, что ставит под сомнение факт отсутствия каких-либо взаимосвязей с завистью. На наш взгляд, черты характера застревающей личности, длительное время переживающей одни и те же чувства, стремящейся превзойти других, обладающей повышенным самомнением и чувствительностью к социальной справедливости и др., явно коррелируют с завистливостью.

Итак, по результатам исследования констатируем, что наиболее склонны к зависти представители циклотимного, педантичного, тревожного и неуравновешенного типов характера, а наименее – гипертимного, эмотивного, демонстративного и экзальтированного. Что касается самих предметов, то большинство связей обнаружено с завистью к карьерному росту другого человека, внешней привлекательности и вещам. Говоря о влиянии характера на уровень предполагаемой зависти других к себе, стоит отметить, что абсолютными «лидерами» являются субъекты с выраженной гипертимностью и демонстративностью. Таким образом, нами доказано, что характерологические особенности юношей и девушек оказывают влияние на их склонность к зависти.

Литература

1. Архангельская Л.С. Зависть в структуре отношений субъектов, испытывающих трудности общения : автореф. дис. ... канд. психол. наук. Ростов н/Д., 2004.
2. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погорьша В.М. Межличностное общение : учеб. для вузов. СПб. : Питер, 2003.
3. Лабунская В.А. О соотношении зависти, безнадежности и надежды как способа преобразования пространства общения субъекта // Материалы конференции «Психология общения – 2006: на пути к энциклопедическому знанию» /

Психологический институт РАО. М., 2006. С. 97 – 111.

4. Муздыбаев К. Психология зависти // Психол. журн. 1997. Т.18, № 6.

5. Общая психодиагностика / под ред. А.А. Бодалева, В.В. Столина. М., 1987.

6. Психологические тесты / сост. Э.Р. Ахмеджанов. М. 1996.

Influence of student character peculiarities on their inclination to envy

There is the question put concerning the necessity of revelation of envy inner determinants. There are also given the results of empirical research on revelation of interconnection of personal character peculiarities with inclination to envy. The result of the research is character types differentiation into four groups depending on presence/absence and nature of this interconnection.

Key words: *envy, character, accentuation, social desirableness, object of envy.*

**А.Э. БУРОВ, О.А. ЕРОХИНА,
С.А. ГОРЦУНОВ**
(Астрахань)

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ
КРИТЕРИАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
ПСИХОФИЗИЧЕСКОЙ
ГОТОВНОСТИ СТУДЕНТОВ
В ПЕРИОД ОБУЧЕНИЯ В ВУЗЕ**

На примере студентов старших курсов определены критериальные показатели профессиональной психофизической готовности применительно к изучаемой профессии. Проведен сравнительный анализ различных компонентов психофизической готовности студентов к будущей профессиональной деятельности.

Ключевые слова: *профессиональное обучение, профессиональная физическая культура, критериальные показатели, психофизическая готовность.*

В современном мире профессиональная образованность населения является непременным условием прогресса обще-

ства и экономики, ведущими ресурсами которого выступают новые знания, инновационная деятельность, высокие технологии. Соблюсти это условие можно путем качественного совершенствования системы высшего профессионального образования, повышения эффективности подготовки будущих специалистов [3].

Одним из ключевых требований к подготовке специалиста является четко выраженная профессиональная направленность учебного процесса на формирование у студентов навыков, связанных с характером предстоящей трудовой деятельности. Профессиональное обучение развивает специфические качества, многочисленные и разнородные по составу приспособительные механизмы. Отдельные психофизические качества включаются во все виды компетентностей будущего профессионала. Степень их развития и определяет уровень психофизической готовности студентов к профессиональной деятельности [4; 8].

Многочисленными исследованиями доказано, что недостаточное внимание к профессиональной психофизической готовности приводит к снижению надежности человеческого фактора в целом. Так, только 8 – 10% работающих в промышленности по своим психофизиологическим характеристикам соответствуют требованиям профессии, а среди всех кадровых проблем на недостаточную психическую готовность, слабую устойчивость к экстремальным факторам среды, пониженную работоспособность и низкую профессиональную психофизическую готовность приходится 80 – 85% [6; 7]. При этом за годы обучения в вузе число болезней будущих специалистов увеличивается в 3,8 раза [2]. В структуре психофизической готовности многие исследователи наиболее значимыми для будущей профессии считают физическую подготовленность и уровень развития профессионально важных психических и психофизиологических качеств [7; 8]. Указанные компоненты психофизической готовности могут служить целенаправленными детерминантами содержания процесса подготовки специалиста средствами профессионально-прикладной физической культуры [2; 6].