

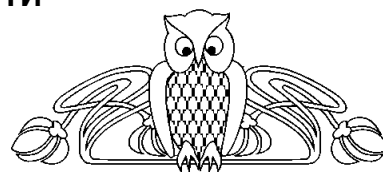


УДК [316.6:159.923] (082)

## ВЗАИМОСВЯЗЬ «СУБЪЕКТНЫХ» СВОЙСТВ ЛИЧНОСТИ И СКЛОННОСТИ К ЗАВИСТИ

Р.М. Шамионов

Педагогический институт  
Саратовского государственного университета  
E-mail: shamionov@mail.ru



В статье излагаются результаты исследования взаимосвязи субъективных свойств личности и склонности к зависти. Лица с выраженной субъективной позицией демонстрируют низкий уровень зависти по отношению к ситуативно значимым сферам превосходства другого. Выявлены множественные связи между склонностью к зависти посредством косвенной оценки и самооценки с субъективными свойствами личности.

**Ключевые слова:** субъект, личность, склонность к зависти, отношение.

### The Link «Subjective» Personal Properties and Envy

R.M. Shamionov

The article presents the results of the study of the relationship subject properties and propensity to envy. People with a subject position demonstrate low envy towards situation significant areas of the superiority of another person. Identified multiple links between penchant for envy by indirect assessment and self-assessment with subjective properties of the individual.

**Key words:** subject, person, propensity to envy, attitude.

Субъективная позиция в отношениях с социальным миром как интегральная характеристика личности, включающая ряд свойств и способностей, выступает главным звеном социальной активности. Она предполагает сознательные и целенаправленные действия, позволяющие личности не только добиваться успеха, но и создавать собственную стратегию жизни, отражающуюся в последовательном самоопределении. Становление субъективной позиции личности связано с эффектами социализации и усилением когнитивно-оценочной функции, когда автономный уровень самоуправления личности достигает определенного оптимума и позволяет ей реализовать свою активность не только в соотношении с внешними инстанциями (например, ожиданиями других), но и вопреки им, если это соотносится с внутренними ценностно-смысловыми образованиями, убеждениями, т.е. конгруэнтно своей личности.

Субъективный подход к изучению личности в отечественной психологии реализуется рядом исследователей (С.Л. Рубинштейн,

Б.Г. Ананьев, В.Ф. Петренко, К.А. Абульханова-Славская, В.В. Знаков, В.И. Моросанова, Е.А. Сергиенко, З.И. Рябикина, Л.И. Анциферова, В.Э. Чудновский и др.). По В.Э. Чудновскому, в характеристике личности, в поведении человека в рамках субъективного подхода подчеркивается роль активного, творческого начала; это означает, что человек не просто подчиняется внешним обстоятельствам, его поведение внутренне детерминировано, и это позволяет ему стать хозяином своей судьбы<sup>1</sup>.

Особую область исследования составляет поиск субъективных характеристик личности. В отношении их определения в науке не сложилось однозначного представления. Субъективными характеристиками человека, как считает К.А. Абульханова-Славская, являются активность, способности к развитию и интеграции, самодетерминации, саморегуляции, самодвижению и самосовершенствованию<sup>2</sup>.

В исследовании Ю.А. Поссель<sup>3</sup> доказано, что субъективная позиция личности, представленная связным комплексом личностных свойств, детерминирует социальную направленность личности: представления о социальной реальности, отношения, установки и стереотипы. Субъективная позиция личности в самом общем виде может быть представлена двумя полюсами: латентной субъектностью, характеризующейся подчиненностью, консерватизмом, конформизмом и экстернальностью, и реализующейся субъектностью, характеризующейся доминантностью, радикализмом, нонконформизмом и интернальностью.

Наиболее важной детерминантой социальной активности личности выступает ее социально-психологическая подструктура. В ряде исследований показано, что такие воле-



вые характеристики личности как активность, ответственность, самостоятельность, инициативность и т.д., а также интегральные образования как, например, социальная компетентность (Н.Е. Харламенкова) являются «субъектными».

Б.Г. Ананьев считал, что *позиция* личности как субъекта общественного поведения и многообразной социальной деятельности представляет сложную систему *отношений личности* (к обществу в целом и общностям, к которым она принадлежит, труду, людям, самой себе), *установок* и *мотивов*, которыми она руководствуется в своей деятельности, *целей* и *ценностей*, на которые направлена эта деятельность. Вся эта сложная система субъектных свойств реализуется в определенном комплексе *общественных функций – ролей*, выполняемых человеком в заданных социальных ситуациях развития<sup>4</sup>.

В отношениях проявляются многие характеристики отражения окружающего мира, из которых складываются целостные представления. Причем особенностью этого отражения является пристрастность личности, ее способность к эмоциональной оценке, соотношению с прежними впечатлениями, усвоенными нормами, установками и даже свойствами личности. Б.Ф. Ломов полагал, что эти отношения отражают то, как личность относится к тем или иным событиям и явлениям мира, в котором она живет (они отражают ценностные ориентации, привязанности, симпатии, антипатии, интересы и др.). По мысли ученого, система этих отношений составляет сложнейшее, многоуровневое, динамическое образование, которое можно описать как многомерное *субъективное «пространство»*, каждое измерение которого соответствует определенному субъективно-личностному отношению (к труду, собственности, другим людям, политическим событиям и т.д.)<sup>5</sup>.

Мы полагаем, что отношение личности к объектам окружающего мира, социальным объектам и субъектам является той основой, которая побуждает субъекта к реализации последовательного социального поведения. Причем оно может характеризоваться как активностью и мобильностью, так и отсутствием таковых по отношению к своей жизни и

к социальным объектам. Довольно часто последнее проявляется избирательно: в одних сферах личность проявляет активность, в других – не проявляет, а порой их игнорирует. Иначе говоря, отношение становится катализатором направления активности, в том числе, и в межличностном взаимодействии.

Особое место в системе отношений личности принадлежит отношению к своему успеху и успеху другого. Этот вид отношений является интегральным, так как может быть связан и с деятельностью, и с общественными явлениями и социальным поведением, и материальным достатком, а также высокой субъективностью оценки. Отношение к своему успеху и к успеху другого могут быть представлены весьма неоднозначно: возможны разные их комбинации в зависимости от определенных ценностно-смысловых ориентаций личности. И в западной, и в отечественной психологии исследователи стремились выяснить вопрос о связи успешности личности (объективного и субъективного) в различных видах деятельности и отношения к нему (стремление к успеху, ожидание успеха, его игнорирование и т.п.). Отношение к успеху другого не менее разнообразно по своим содержательным характеристикам – принятие его, радость и поддержка по отношению к другому и его успеху, отвержение другого, снижение или превышение значимости успеха, наконец, отношение зависти. Многие характеристики этих отношений могут совпадать по направленности, однако есть та, которая обнаруживается в большей степени применительно к успеху другого, его превосходству в той или иной области. Последнее в большей степени интересует исследователей нового времени. Ряд исследований В.А. Лабунской и ее учеников, К. Муздыбаева, Т.В. Бесковой и др. обращены к концептуализации этого явления, его операционализации, выявлению ряда важных детерминант.

Наиболее важной причиной и условием возникновения зависти исследователи считают социальное неравенство (особенно лиц, принадлежащих одному кругу). Считается, что причиной завистливого отношения являются установка на уравнивание и выравнивание, которые актуализируют сравни-



тельно-оценочную деятельность, а также фрустрация потребности в подтверждении не просто со стороны значимых других, а именно тех других, которые вызывают зависть<sup>6</sup>. По мнению В.А. Лабунской, субъект зависти не просто фокусирует внимание на объекте зависти, а начинает преобразовывать свою жизнь, подражая, следуя ему, и, если такая задача становится для него непосильной, то субъект зависти переходит к характерным для него действиям (отобрать, разрушить то, что ему не принадлежит), преобразуя, как он думает, свое бытие. Вполне очевидно, что завистливое отношение основано не только на ценностно-смысловых образованиях субъекта и характеристиках самооценки, но и на определенных свойствах личности, так называемых субъектных свойствах. На наш взгляд, способность личности проявлять свою субъектную позицию для достижений (даже если в какой-то сфере это объективно не актуализировано или невозможно) при наличии установки на достижимость (надежды) является внутренним барьером к формированию завистливого отношения.

Исследование личностных коррелят завистливости, предпринятое К. Муздыбаевым<sup>8</sup>, показало, что завистливые 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.

Таким образом, склонность к зависти может быть раскрыта через анализ различных отношений личности в их социально-психологическом ракурсе. Между тем, имеются и те внутренние инстанции, устойчивость которых обеспечивается длительным процессом социализации в неблагоприятной конкурентной среде и которые имеют непосредственное отношение к возникновению завистливого отношения и его подкреплению.

Целью нашего эмпирического исследования стало изучение взаимосвязи «субъектных» свойств личности и ее склонности к зависти.

Исследование проводилось на базе нескольких высших учебных заведений города Саратова. Всего в нем приняло участие 160 человек в возрасте 20–24 года обоего пола. Были использованы следующие методы и методики: анкета, составленная нами и содержащая ряд вопросов, относящихся к представлениям о зависти, ее «пониманию», самооценке; шкала оценки зависти по ряду сфер Т.В. Бесковой; опросник волевых качеств личности М.В. Чумакова (для выявления субъектных свойств личности); опросник «Доминирующее состояние» Л.В. Куликова. Для обработки полученных результатов использовались методы сравнительного анализа, контент-анализ, методы математической статистики (корреляционный анализ по методу Пирсона, методы сравнения: параметрический и непараметрический).

На первом этапе исследования нами выделены две крайние группы в зависимости от степени выраженности субъектной позиции. Далее мы провели типологический (методом крайних групп) и корреляционный анализы.

Поскольку склонность к зависти чаще охватывает психологическое поле успешности-неуспешности, особая область нашего исследования – отношение к успеху и неудаче другого. Лица с высокой субъектной позицией чаще упоминают в качестве неуспешности такие категории, как «отсутствие желания, цели» (40%) «лень» (20%), «отсутствие средств на начальных этапах», «обстоятельства», «занятие не своим делом», «неуверенность» (по 10%); лица с низкой субъектной позицией в большей степени считают причинами неуспешности «нехватку сил, выносливости, усилий» (30%), «невезение» (30%), «отсутствие желания, цели» (20%), «лень» (20%), «страх изменений, риска, консерватизм», «хаотичность действий, отсутствие плана», ожидание успеха как само собой разумеющегося («просто так») (по 10%). Из этих данных следует наличие склонности лиц с высокой субъектной позицией атрибутировать неуспешность либо личностными, либо объективными причинами. В то же время лица с низкой субъектностью в большей степени ссылаются на личностные «отношенческие» характеристики.



Другой аспект – зависть к успешности другого. Она изучалась нами с двух позиций – самооценочной и косвенной оценки. Из результатов исследования следует, что у лиц с высокой субъектной позицией ниже самооценка зависти ( $t=2,89$ ) при одинаково средних баллах контрольной шкалы «Образ себя». При этом косвенная оценка зависти имеет и сходство, и различия, что свидетельствует о высокой степени достоверности самооценки. Заметим, что, по результатам корреляционного анализа, самооценка зависти связана с использованием такой стратегии преодоления, как поиск социальной поддержки. На наш взгляд, это свидетельствует о том, что зависть выступает и своего рода проектором склонности к групповой поддержке, опоры на группу в решении проблем и, возможно, коллективистской ориентации личности. В связи с этим возникает вопрос: в какой степени субъектная позиция личности отражается на групповых отношениях? Учитывая результаты наших исследований, можно сделать вывод о том, что это зависит от соответствующей доминирующей установки

личности либо на собственные интересы, либо на общественные. Поэтому, изучая субъектную позицию, важно выявить ценностно-нормативную и индивидуально-групповую ориентированность личности.

Представители обеих выборок имеют схожие относительно низкие показатели по оценке зависти в отношении физического превосходства и здоровья, интеллектуального и профессионального превосходства, личностных качеств другого человека. Однако по ряду характеристик лица с низкой субъектной позицией демонстрируют более высокие показатели зависти: они в большей степени завидуют характеристикам социального превосходства (карьерному росту, положению/статусу в обществе, популярности) [ $t=2,51$ ], материальному превосходству (дорогие и модные вещи) [ $t=2,21$ ], превосходству в социальных взаимоотношениях (умение общаться, успех у противоположного пола, наличие преданных друзей) [ $t=2,31$ ].

Обратимся к результатам корреляционного анализа (таблица).

Взаимосвязь завистливого отношения и субъектных свойств личности

	Ответственность	Инициативность	Решительность	Самостоятельность	Выдержка	Настойчивость	Энергичность	Внимательность	Целеустремленность
ФП	-0,034	-0,153	<b>-0,319</b>	<b>-0,328</b>	<b>-0,325</b>	-0,202	-0,189	<b>-0,288</b>	-0,133
СП	<b>-0,320</b>	<b>-0,397*</b>	<b>-0,439*</b>	-0,060	<b>-0,263</b>	<b>-0,411*</b>	<b>-0,423*</b>	<b>-0,426*</b>	<b>-0,414*</b>
МП	-0,060	<b>-0,347*</b>	<b>-0,459*</b>	-0,130	<b>-0,239</b>	<b>-0,349*</b>	-0,223	<b>-0,240</b>	<b>-0,375*</b>
ИП	<b>-0,294</b>	-0,195	<b>-0,420*</b>	-0,037	<b>-0,293</b>	<b>-0,450*</b>	<b>-0,440*</b>	<b>-0,389*</b>	-0,141
ПСП	-0,007	<b>0,230</b>	0,044	0,068	<b>-0,234</b>	0,091	-0,056	0,011	0,085
ПО	<b>-0,298</b>	<b>-0,350*</b>	-0,210	0,015	<b>-0,259</b>	<b>-0,314</b>	<b>-0,396*</b>	<b>-0,262</b>	<b>-0,241</b>
ПСЖ	0,009	-0,124	-0,153	0,074	<b>-0,392*</b>	-0,092	<b>-0,254</b>	-0,116	-0,215
ПД	-0,032	-0,225	<b>-0,419*</b>	0,151	<b>-0,244</b>	<b>-0,314</b>	-0,216	-0,198	<b>-0,329*</b>

Примечание. Связи на уровне значимости  $p < 0,01$  отмечены звездочкой. Приняты следующие сокращения: физическая привлекательность (ФП), социальная привлекательность (СП), материальная привлекательность (МП), интеллектуальное превосходство (ИП), психологическое превосходство (ПСП), превосходство в межличностных отношениях (ПО), превосходство в семейной жизни (ПСЖ), превосходство в проведении досуга (ПД).

Больше всего корреляций завистливого отношения выявлено с такой характеристикой, как выдержка (см. табл.). Это «эмоциональный» параметр, так как лица с низкими показателями по данной шкале характеризуются свободой в проявлении эмоций, несдержанностью, низким самообладанием; они испытывают трудности перед необходи-

мостью переносить нагрузки и т.п. Видимо, эмоциональная неустойчивость, легкость возникновения эмоционального возбуждения (выдержка [ $r = -0,632*$ ] связана с неустойчивостью эмоционального тона) являются существенной предпосылкой эмоциональной оценки превосходства другого. Остальные свойства, кроме самостоятельности, имеют



одинаковое количество связей. Зависимость от группы, внушаемость и низкая самостоятельность связаны с завистью в отношении физического превосходства партнера. Однако иные сферы в случае недостаточной самостоятельности не являются объектом зависти. Это может быть связано со статусом самостоятельности в структуре субъектных свойств, в частности, тем, что, по мнению Н.Е. Харламенковой<sup>9</sup>, умение обратиться за помощью к другому является показателем зрелой личности при условии активности в принятии и реализации полученной помощи.

Наименее детерминированы субъектными свойствами такие сферы зависти как психологическое превосходство и превосходство в семейной жизни. На наш взгляд, это связано с социально-возрастными особенностями выборки: семейная жизнь не имеет столь высокой степени актуальности, а личностное превосходство как ценность мало привлекательно (средние показатели зависти по данным параметрам наиболее низкие).

Поскольку социальная привлекательность является наиболее значимой и показателем зависти в этой сфере имеют достаточный разброс, именно этот параметр, на наш взгляд, является более информативным. В частности, обнаружены отрицательные корреляции зависти к социальному превосходству со всеми субъектными свойствами личности. Это свидетельствует о том, что при выраженной субъектной позиции личность оказывается более способной к движению по направлению к собственной цели, не фиксируясь на превосходстве другого. Кроме того, выраженная субъектная позиция, действительно, является своеобразным средством достижений: целеустремленные, инициативные личности в большей степени ориентированы на задачу и в меньшей – на эмоциональную оценку и рефлексию неравенства. Это косвенно подтверждают и иные результаты исследования: в частности, зависть к социальному превосходству связана с внешним атрибутированием («обстоятельства») собственного неуспеха [ $r = 0,250$ ] и неуспешности вообще (невезением [ $r = 0,426$ ] и ожиданием успеха как само собой разумеющегося, не прикладывая сил [ $r = 0,239$ ]).

Обращает на себя внимание и групповая взаимосвязь зависти к социальному, интеллектуальному превосходству и превосходству в межличностных отношениях и ответственности и энергичности. Ненадежность, безалаберность и пессимизм, очевидно, являются объективными обстоятельствами «неудачи» в соперничестве в тех областях, где важное место занимают эти субъектные свойства – партнерство в общении, социальный статус, популярность. Вторая группа образована взаимосвязью зависти к физической, социальной, материальной, интеллектуальной привлекательности и решительностью, настойчивостью и внимательностью – свойствами, близкими по своим проявлениям. Неуверенность в связи с мягкостью (неудачи деморализуют их), а также низкой способностью к концентрации на проблеме дают основание для столь широкого разброса завистливости – от внешнего вида до интеллекта и материального статуса.

Изучение атрибуции неуспеха во взаимосвязи с завистливостью позволило также выявить некоторые особенности. Так, атрибуция внешними обстоятельствами, действиями других людей, завышенными целями и притязаниями положительно связаны с завистливостью и, напротив, ленью, отсутствием желаний, цели, собственной неуверенностью, страхом изменений, риска – отрицательно. Здесь проявляется не только взаимосвязь склонности к зависти и локуса контроля, но и самокритичности: завистливость связана с экстернальностью и некритичностью, а завистливость – интернальностью и самокритичностью.

Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод о взаимосвязи завистливого отношения к превосходству другого в ряде сфер и низкой субъектной позиции личности. При этом отметим, что такая связь не является тотальной, а лишь в отношении тех сфер, которые ситуативно значимы для субъекта. Кроме того, выявленная атрибуция собственной неуспешности в какой-либо сфере и неуспешности других по-разному связана с завистливостью в зависимости от ее ориентации относительно интеллектуальных способностей, активности, мотивации, ответст-



венности и притязаний, а также самокритичности. Таким образом, внутренние инстанции личности во многом обуславливают формирование завистливого отношения. Оно связано с низкой субъектностью личности как прямо, так и опосредованно. В связи с этим важную область исследований составляет изучение соотношения субъектной позиции и социальной позиции личности в выявлении механизмов формирования ее завистливого отношения.

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

#### Примечания

<sup>1</sup> Чудновский В.Э. Становление личности и проблема смысла жизни / В.Э. Чудновский. М., 2006.

<sup>2</sup> См.: Абульханова К.А. Рубинштейновская категория субъекта и ее различные методологические значения / К.А. Абульханова // Психология индивидуального и группового субъекта / Отв. ред. А.В. Брушлинский. М., 2002. С.34–53.

<sup>3</sup> См.: Поссель Ю.А. Субъектная индетерминированность социальной направленности личности: Автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.05 / Поссель Юлия Альфредовна. Российский государственный педагогический университет; Науч. руководитель В.Н. Панфёров. СПб., 2000. С.23.

<sup>4</sup> См.: Ананьев Б.Г. Человек как предмет познания / Б.Г. Ананьев. СПб., 2001. С.242.

<sup>5</sup> См.: Ломов Б.Ф. Системность в психологии: Избр. психол. тр. / Б.Ф. Ломов. М.; Воронеж, 2003.

<sup>6</sup> См.: Лабунская В.А. О соотношении зависти, безнадежности и надежды как способа преобразования пространства общения субъекта / В.А. Лабунская // Сборник материалов международной конференции «Психология общения – 2006»: На пути к энциклопедическому знанию / Отв. ред. А.А. Бодалев. М., 2006.

<sup>7</sup> См.: Муздыбаев К. Завистливость личности / К. Муздыбаев // Психол. журн. 2002. Т.23, №6. С.38–50.

<sup>8</sup> См.: Харламенкова Н.Е. Парадоксы развития субъекта / Н.Е. Харламенкова // Личность и бытие: субъектный подход / Отв. ред. А.Л. Журавлев, В.В. Знаков, З.И. Рябикина. М., 2008. С.59.