

ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ ЗАВИСТИ В МЕЖЛИЧНОСТНОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ СУБЪЕКТОВ

© 2010 Т.В.Бескова

Институт социального образования (филиал) Российского государственного социального университета в Саратове

Статья поступила в редакцию 03.12.2009

В статье рассматриваются результаты эмпирического исследования по выявлению особенностей проявления зависти в межличностном взаимодействии субъектов. В ней находят подтверждение тезисы об универсальном характере зависти; о ее сдерживании, скрытии и нейтрализации, как перед другими людьми, так и перед самим собой; выявляются особенности ее поведенческих проявлений и ставится вопрос о правомочности разделения зависти по спектральному признаку на «белую» и «черную». Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ «Социально-психологические детерминанты зависти как характеристики межличностных отношений», проект № 10-06-00091а.

Ключевые слова: зависть, атрибуция, сравнение, достижение, причинение вреда, критика, игнорирование, «белая» и «черная» зависть.

Проблематика зависти в межличностном взаимодействии субъектов относится к числу тех, которые относительно недавно заняли ведущую позицию в исследованиях отечественных и зарубежных психологов. Необходимо признать, что в последние годы активизировались усилия социальных психологов в изучении данного феномена. Так В.А.Лабунской и ее учениками проведены исследования по изучению зависти в структуре отношений субъектов, испытывающих трудности общения; а также соотнесены феномены зависти, безнадежности и надежды как способов преобразования бытия субъекта. Но, тем не менее, познание феномена зависти еще, несомненно, требуют глубокого анализа и осмысления.

С большой долей вероятности можно сказать, что зависть хотя бы однажды испытывал каждый человек. Тем не менее, люди стыдятся признаться в том, что завидуют («Люди часто похваляются самыми преступными страстями, но в зависти, страсти робкой и стыдливой, никто не смеет признаться». Ф.де Ларошфуко). Причина этого в том, что зависть воспринимается в общественном сознании как порок. Истоки такого отношения к ней как в религиозной традиции, относящей зависть к числу худших грехов, так и в тех негативных последствиях, которое это чувство способно вызвать.

Исходя из того, что зависть, являясь в массовом сознании социально неприемлемым феноменом, она тем самым приобретает ярко выражен-

ную негативную окраску, что закономерно ведет к ее подавлению, отрицанию, маскировке. Вследствие чего и возникают определенные трудности в выявление особенностей ее проявления на когнитивном, эмоциональном и поведенческом уровнях и в целом масштабов ее действия.

К.Муздыбаев отмечает, что 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 принижения достоинств соперника завистники могут искусственно сместить сферы сравнения ..., перенести акценты оценки с главных тем на второстепенные, несущественные, т.е. исказить успехи соперника. Другой способ унижения 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 успеха¹.

Но, несмотря на первый взгляд на столь очевидные утверждения, стоит отметить, что в психологии еще не закончены дискуссии о том, что зависть кроме деструктивных функций может выполнять и конструктивные. Так Е.Е.Соко-

⁰ Бескова Татьяна Викторовна, кандидат педагогических наук, декан факультета социальной работы и психологии, доцент кафедры социальной психологии и педагогики. E-mail: tatbeskova@yandex.ru

¹ Муздыбаев К. Завистливость личности // Психолог. журнал. – 2002. – Том 23. – № 6. – С. 38.

лова² отводит зависти роль стимула к самосовершенствованию, самореализации. Остающейся открытым вопрос о возможной конструктивности зависти в определенной мере соотносится с вопросом о правомерности спектральной дифференциации зависти, т.е. ее разделения на худшую – «черную» и лучшую – «белую». Сторонники такого разделения, утверждают, что, кроме «черной» (злойной) зависти, существуют и другие ее виды, в том числе – «восхищенная» и «незлая» зависть.

Итак, целью проводимого эмпирического исследования стало изучение особенностей проявления зависти в межличностном взаимодействии субъектов. Нами предполагается, что, выявление особенностей проявления зависти у респондентов, поможет ответить на вопрос, связанный с ее разнополярной сущностью. Для изучения социально-психологического феномена зависти была разработана авторская анкета, которая в том числе включала в себя и блок вопросов, направленный на выявление особенностей ее проявления. Обработка результатов осуществлялась при помощи метода контент-анализа и статистических методов (биномиального критерия z). В эмпирическом исследовании принимали участие 421 человек, представляющие разные социально-демографические группы.

Обратимся к результатам исследования. Изначально нами был проведен опрос респондентов, направленный на выявление их подверженности зависти, результаты которого позволили сделать вывод о том, что число людей, которые признаются себе в том, что им присуща зависть, статистически выше числа людей, которые никогда никому не завидовали ($z = 10,47, p \leq 0,001$): 86,2% респондентов испытывали зависть, и соответственно 13,8% – утверждают, что они никогда никому не завидовали. Эти результаты еще раз подчеркивают универсальный характер зависти (зависть – глобальное, общечеловеческое явление) и находят свое отражение, в том числе и в известных утверждениях: «Только тот может считать себя свободным от зависти, кто никогда не изучал себя» (Гельвеций) и «Завистники умирают, но зависть – никогда» (Мольер) и др.

Далее респондентам был задан вопрос о том, приходилось ли им маскировать свою зависть и если да, то в каких случаях. Из ответов на этот вопрос следует, что обозначение зависти другому присуще лишь 35,9% испытуемым. Большинство же утверждают, что не склонны к этому. Таким образом, число респондентов, маскирующих зависть и не выражающих ее открыто

статистически значимо ниже, чем число респондентов, которые говорят о том, что не маскируют зависть ($z = 4,07, p \leq 0,01$). Ответы на вторую часть вопроса, где предлагалось указать, в каких случаях происходит маскировка зависти, представляется возможным отнести к нескольким группам: 1) *указание чувства, которым маскируется зависть* (лесть, волнение, дружба, радость, равнодушие, забота, моральность, восхищение); 2) *указание человека, при общении с которым зависть маскируется* (друг (подруга), коллега, родственники (сестра, брат)); 3) *указание причины, по которой маскируется зависть* («зависть осуждается обществом»; «чтобы не испортить отношения»; «нежелание обидеть человека»; «чтобы не считали завистливым»; «не хочу показать свою слабость»; «потому что окружающие считают зависть бессмысленной» и др.); 4) *указание ситуации, при которой приходится маскировать зависть* («при повышении по службе другого»; «при приобретении другом машины (подругой – платья, сапожек»); «при успехах другого в личной жизни»; «при лучших учебных и профессиональных успехах другого»; «когда чужие дети более успешны, чем собственные»; «в случаях похвалы другого»); 5) *указание частоты маскировки зависти* («не показываю зависть никогда – всегда маскирую»; «только в случаях собственной неудачи»; «лишь, когда себе могу признаться, что это зависть»).

Отрицательный ответ на первую часть вопроса не предполагал ответа на его вторую часть, но, несмотря на это отдельные респонденты прокомментировали ее. Все варианты ответов сводятся к трем категориям: 1) «я не завидую»; 2) «обычно я все говорю прямо» (этот ответ будет обсуждаться нами ниже); 3) «зависть невозможно замаскировать, ее видно сразу».

Следующий вопрос о том, может ли испытуемый открыто сказать другому о своей зависти к нему, является логическим продолжением предыдущего. Анализ ответов на него показал, что 55,8% респондентов считают, что могут открыто говорить о своей зависти. Сравнивая эмпирические частоты положительных и отрицательных ответов с использованием биномиального критерия, мы приходим к выводу, что данные частоты статистически значимо не различаются ($z = 1,38$).

Показательным является результат сравнения числа испытуемых, признающих себя в том, что они испытывают зависть к другому и признающих *другим* в своей зависти. В данном случае различия выявлены на статистически значимом уровне ($z = 3,67, p \leq 0,01$), что является вполне предсказуемым результатом, т.к. зависть является осуждаемым обществом чувств-

² Соколова Е.Е. Психология зависти // Педология. Новый век. – 2002. – № 108. – С. 9.

вом, и вследствие этого скрывается. Но, несмотря на это, столь высокий процент респондентов, утверждающих, что могут открыто сказать человеку о своей зависти (55,8%), а также – что не маскируют свою зависть к другому (64,1%), наводит нас на мысль о том, что, возможно, здесь присутствует разночтение понятия «зависть», которое порождается бытующим в обыденном сознании делением зависти на «черную» и «белую». «Белая» зависть отождествляется с восхищенной завистью, имеющей нечто общее с сорадованием или же с незлобной (соревновательной), выражающейся в стремлении иметь то, что имеет другой. В восхищении и соперничестве нет ничего порицаемого, и это отчасти объясняет ту легкость, с которой человек произносит фразу «Как я тебе завидую!», уточняя при этом: «... белой завистью». Признаться же в зависти, которая не дает покоя, мучает и гложет, бесспорно, тяжелее. Ведь сообщить о своей зависти, значит, практически согласится с тем, что другой человек лучше тебя. Используя «спектральную» терминологию зависти, предполагаем, что вероятнее всего именно о «белой» зависти говорят в лицо, а о «черной» – предпочитают молчать (ибо она, и есть зависть). Именно этим, с нашей точки зрения, и объясняется столь высокий процент испытуемых, ответивших на поставленный вопрос положительно.

Следующий вопрос был направлен на выявление особенностей интерпретации субъектом причин более высоких, нежели у него самого достижений других людей. Все предполагаемые респондентами причины, были отнесены нами к пяти основным категориям: 45,4% респондентов, считают, что причина в более высоких способностях и личностных характеристиках другого; 18,1% респондентов не трактуют причину однозначно, а указывают, что ею могут быть как личностные особенности, так и везение (в зависимости от того, как другой достиг этого); 15,9% опрошенных склонны считать, что причиной больших достижений другого человека является только лишь везение (случайность, удача, обстоятельства); 9,3% респондентов видят причину в себе; 2,4% – предпочитают не выявлять причину, а исходят из того, что «каждому свое».

Частота встречаемости ответов, в которых причина больших достижений другого, приписывается субъекту, лично совершающему поступок (диспозиционная атрибуция) статистически значимо выше, чем частота встречаемости иных причин ($z = 4,93, p \leq 0,01$). В данной категории ответов называются либо личностные и субъектные характеристики (упорство, трудолюбие, целеустремленность, активность, инициативность, энергичность, тщеславие, усидчивость, смелость, уверенность в себе, хитрость, на-

глость), либо способности и знания другого человека (знания, умения, интеллект, талант, способности, профессионализм, грамотность, компетентность, опыт). Респонденты, ответы которых были отнесены ко второй категории, занимают позицию, которая отражает их мнение о том, что причины успеха другого возможно трактовать только при условии того, что ты обладаешь информацией при каких обстоятельствах этот другой достиг того самого успеха. Самые популярные ответы в данной категории следующие: «смотря как он этого достиг»; «сильный характер или удача»; «если достиг честно, то он более трудолюбив»; «если он достоин этого – упорством, если нет – подхалимством»; «чаще – лучше сложились обстоятельства, реже – он прилагал больше усилий» и др. То есть, тип атрибуции (диспозиционная или обстоятельственная) зависит от ситуации. Далее следует категория ответов, респонденты которой приписывают причину большего успеха другого только лишь обстоятельствам («стечение обстоятельств»; «везение»; «более благоприятные стартовые условия»; «оказался в нужное время в нужном месте»; «связи»; «фортуна»; «дружба с начальством» и др.). 9,3% респондентов видят причину в себе («сам виноват»; «я менее способен, профессионален»; «всему виной моя лень»; «я бездумно трачу деньги»; «я неуверен»; «отсутствие терпения, упорства, желания достичь большего» и др.). То есть, в данном случае имеет место «каузальное заблуждение» (человек, имеющий превосходство воспринимается как причина собственных неудач). В последнюю же категорию вошли ответы, в которых отражается общая позиция респондентов, обозначаемая как отсутствие необходимости поиска причин больших достижений другого. Она характеризуется следующим содержанием: «у каждого своя судьба, свои цели»; «я не ищу причин, я рад за друга»; «кто-то должен быть первым, а кто-то вторым»; «я в этом не копаюсь».

Таким образом, около половины респондентов видят причину успеха другого в нем самом (в его личностных качествах). Однако все исследователи каузальной атрибуции, утверждают, что ее характер зависит от того, выступает ли субъект восприятия сам участником какого-либо события или его наблюдателем. Так при приписывании причин неудачи участник действия «винит» в неудаче преимущественно обстоятельства, в то время как наблюдатель «винит» за неудачу, прежде всего самого исполнителя³. А в случае успеха – наоборот. Из чего следует, что

³ Андреева Г.М. Место межличностного восприятия в системе перцептивных процессов и особенности его содержания // Межличностное восприятие в группе. – М.: 1981. – С. 35 – 42.

высокие достижения другого должны были в большей степени приписываться обстоятельствам. С чем же связаны столь серьезные расхождения, полученных нами результатов с классическими выводами основных исследователей данной проблемы?

Возможных причин этому несколько: во-первых, у человека присутствует желание выглядеть объективным и беспристрастным не только перед другими, но может даже в первую очередь перед самим собой; во-вторых, в проективной ситуации человеку легче быть непредвзятым, нежели в реальной; в-третьих, несмотря на то, что данный вопрос не касался зависти напрямую, а был направлен на выявление причин успеха, он, вероятнее всего, рассматривался респондентами через «призму» зависти, как осуждаемого и вследствие этого тщательно скрываемого чувства, так как во всех остальных вопросах анкеты, так или иначе, присутствовала дефиниция «зависть».

Далее респондентам был задан вопрос, направленный на выявление у них желания искусственно смещать сферы сравнения или же обесценивать объект (предмет) зависти. 44,7% респондентов отметили, что такое желание у них возникает. Несмотря на отсутствие статистически значимых различий в частотах встречаемости положительных и отрицательных ответов на поставленный вопрос, стоит отметить, что попытки изменения сферы сравнения и дискредитация объекта и предмета зависти в своих глазах свойственны достаточно большому количеству респондентов. Что касается смещения сфер сравнения, то оно происходит как по объекту («зачем сравнивать себя с более удачливыми, если есть знакомые, которые во многом уступают тебе»), так и по предмету зависти («пусть у него денег куры не клюют, зато – дети проблемные»). То есть, происходит ограничение числа объектов зависти, а также изобретение других параметров для сравнения. Дискредитация соперника происходит по принципу «бедный, да честный, богатый, да лукавый» («зато я в отличие от него не беру взятки»), а дискредитация желаемого предмета – по принципу «виноград-то зелен» («не люблю я иномарок – на них налог огромный и с запчастями проблема»). И смена сфер сравнения, и обесценивание объекта или предмета зависти преследуют одну и ту же цель, а именно – понизить достоинства соперника и тем самым защитить свою самооценку.

После выявления особенностей проявления зависти на эмоциональном и когнитивном уровнях респондентам предлагалось ответить на вопросы, с помощью которых предполагалось выявить особенности проявления зависти на поведенческом уровне. Отметим, что исследование

данного уровня, является особо сложным. Причина этого в том, что чувство зависти имеет в общественном сознании ярко негативную моральную нагрузку и воспринимается как порок. И если еще можно (анонимно) признаться в том, что испытываете это чувство, то в его поведенческих проявлениях, признаться гораздо сложнее.

Выяснилось, что, желание, во что бы то ни стало добиться того, чем обладает тот, кому завидует человек, наблюдается у 47,5% (статистически значимых различий между частотой встречаемости положительных и отрицательных ответов не выявлено ($z = 0,69$)). Таким образом, практически половина респондентов, обнаруживает стремление подняться до объекта зависти («Хочу иметь то, что имеет другой»). В этом смысле зависть, очевидно, является своеобразным стимулом к самосовершенствованию, самореализации (по Е.Е.Соколовой)⁴, что в свою очередь совпадает с распространенным понятием «белая» зависть, которая некоторыми авторами отождествляется с восхищением, а другими – с мотивацией достижения личности, когда признание чужого успеха оказывается для нее стимулом творческой активности и стремления к соревнованию⁵. Для нас же вопрос о существовании белой («лучшей») зависти, является достаточно спорным. Возможно, это просто попытка человека «нарядить» одну и ту же фигуру в одежды разного цвета, или же здесь имеет место подмена понятий (может быть это и не зависть вовсе, а восхищение или соперничество?).

Следующий вопрос имел своей целью выявить факт наличия или отсутствия у респондентов желания каким-либо образом навредить объекту зависти. Представляется необходимым соотнести ответы на данный вопрос с предыдущими. Большинство респондентов (42,3%), желающих достичь того же, что и объект их зависти не обнаруживают у себя желания навредить ему. Остальные же 5,2% кроме стремления подняться до уровня объекта, имеют еще и желание причинить ему вред. Кроме того, выявляется группа респондентов (2,6%), которая не проявляет стремления достичь уровня объекта зависти по каким-либо параметрам, но желающая ему навредить. Данные результаты заставляют нас вновь обратиться к столь неоднозначному спектральному разделению зависти на «белую» и «черную». Если исходить из того, что в первом случае человек обнаруживает стремление достичь то, что имеет объект зависти (по общепринятой классификации это «белая зависть»), а

⁴ Соколова Е.Е. Психология зависти // Педология. Новый век. – 2002. – № 10. – С. 8.

⁵ Психология. Словарь / Под общ. ред. А.В.Петровского, М.Г.Ярошевского. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: 1990. – С. 119.

в третьем – унизить объект зависти до собственного уровня («Хочу чтобы он не имел того, что имеет»), что соотносится с понятием «черной» зависти, то возникает вопрос: каким цветом «окрасить» зависть 5,2% респондентов, которые обнаруживают эти желания одновременно?

Далее нами выявлялось наличие/отсутствие у респондентов желания, необоснованно критиковать того, кому они завидуют или же распространять слухи и клевету про него. Выяснилось, что такое желание присуще 13,8% респондентам. Респондентов, у которых при зависти кроме желания критиковать соперника других желаний (достичь, навредить, игнорировать) не возникает, обнаруживается 2,1%. Таким образом, на первый план здесь выходит непреодолимое желание дискредитации соперника, но уже не только в своих глазах, как описывалось ранее, а большей степени – в глазах окружающих.

Желание умалчивать или игнорировать достижения конкурента, как несуществующие или же намеренно одновременно восхвалять достоинства менее достойного человека возникает у 26,1% респондентов, что свидетельствует о том, что человек старается нейтрализовать внешние проявления своей зависти (под нейтрализацией зависти понимается демонстрация ее полного отсутствия, а не замена ее другой эмоцией – как в случае ее маскировки («испытываю зависть – демонстрирую радость»). Для особой эффективности ее нейтрализации субъект всячески демонстрирует окружающим восхищение успехами другого – менее достойного, по отношению к которому чувство зависти не испытывает.

Стоит отметить, что в последних трех случаях (навредить, критиковать, игнорировать) обнаружены статистически значимые различия в распределении частот (количество тех, у кого возникают желания подобных поведенческих проявлений ниже, чем количество респондентов, у которых такие желания отсутствуют) (соответственно ($z = 12,2$, $z = 10,5$, $z = 6,9$ при $p \leq 0,01$)).

Далее нами рассматривались различные комбинации поведенческих проявлений респондентов (всего таких комбинаций 16). Максимальное число респондентов (37,8%) утверждают, что не испытывают ни одного из перечисленных выше желаний (достичь того же, навредить объекту зависти, критиковать или игнорировать его). Можно предположить, что в этом случае человеку либо вообще не свойственно чувство зависти, так как если оно присутствовало бы, то непременно находило свое проявление в его поведении; либо, как мы предполагали ранее, порочность и греховность зависти в сознании людей заставляют скрывать ее (в особенности ее поведенческие проявления). Следующая по численности

группа респондентов (26,8%) проявляют одно единственное желание – во что бы то ни стало добиться того, чем обладает объект зависти. То есть, появление зависти, может приводить к тому, что у человека появляется желание что-то делать («зависть – стимул?») – обсуждение этого тезиса будет представлено ниже. Далее по частоте встречаемости поведенческих проявлений следует совокупность желаний респондентов достичь того же, что и объект зависти и игнорировать его. Такое «комбинированное» желание наблюдается у 10% респондентов. 6,2% респондентов обнаруживают единичное желание намеренно сторониться и избегать конкурента, умышленно не замечать его достижений и успехов, при этом намеренно восхваляя достоинства менее достойного человека. Одинаковое количество респондентов (по 2,9%) проявляют одновременно два желания: а) достичь того же, что достиг другой человек и критиковать его (дискредитировать в глазах окружающих); б) критиковать и игнорировать объект зависти. Немного меньшее количество респондентов (2,6%) испытывают стремление, которое представляет собой совокупность одновременно трех желаний, а именно: достичь, критиковать и игнорировать. А у 2% респондентов к этому списку прибавляется еще и четвертое желание – навредить объекту зависти. Остальные же комбинации поведенческих проявлений встречаются гораздо реже.

Выводы данного исследования представляют собой одновременно и констатацию определенных фактов, и постановку новых проблем, которые бесспорно станут предметом наших следующих исследований. 1) зависть представляет собой глобальное универсальное, общечеловеческое явление, которое присуще подавляющему большинству людей; 2) любые проявления зависти сдерживаются (уменьшается диапазон ее проявлений), нейтрализуются (декларируется ее полное отсутствие), скрываются (демонстрируются прямо противоположные эмоции). Открыто люди могут говорить лишь о так называемой «белой» зависти, которая ассоциируется в их сознании с чувством восхищения другим человеком.

Размышления по поводу конструктивности / деструктивности зависти (или же по поводу существования разнополярной зависти («белой» – позитивной и «черной» – негативной) приводят нас к мысли о том, что желание превзойти объект зависти, может в определенной степени мотивировать человека на активность в достижении какой-либо цели («Стоит мне только захотеть...»). Однако это может произойти только в том случае, если у человека действительно существуют реальные возможности превзойти конкурента или хотя бы сравняться с ним. Понимание уровня своих возможностей может возникнуть

либо еще в ходе социального сравнения и оценки, либо уже после процесса сравнения, когда человек не оценив их реально, начинает предпринимать определенные попытки для достижения значимой для него цели.

Объективно осознаваемая возможность (реальность) достижения того, что имеет соперник, стимулирует человека на активные действия, направленные на нивелирование различий между ним и объектом зависти и приобретение вожделенного предмета. В этой связи представляется возможным констатировать – зависть может выполнять конструктивные (стимулирующие) функции. В связи с чем считаем уместным процитировать А.В.Прокофьева: «без моей зависти я не был бы тем, кем я являюсь сегодня, именно зависть заставляет меня стучаться головой об стену до боли... Именно наша зависть позволяет нам определить или вернее раскрыть, кто мы есть. Зависть – наш жизненный гид и гуру. Вкратце: это самая злоедающая добродетель и самый действенный порок»⁶. Но, несмотря на столь очевидные, на первый взгляд, выводы, обратимся к научным изысканиям В.А.Лабунской, которая убеждена в том, что «трудно не согласиться с тем, что завистливое отношение к другому может способствовать осмыслению себя и своей жизни, но вместе с этим еще раз необходимо обратить внимание на вопрос о результатах для другого (объекта зависти) такого «прогрессивного» взгляда на себя и свое бытие». И далее: «конструктивные функции могут выполнять сравнение и оценка, но дискуссионным является утверждение, что конструктивные функции выполняет зависть». Данное положение, считает она, не учитывает базовых характеристик зависти, которая всегда сопровождается рядом отрицательных переживаний, которые находят выражение в таких отношениях к другому (объекту зависти), как ненависть, враждебность, агрессивность, «невыносимое» восхищение его достоинствами и проявляются в стремлении разрушить, отобрать и т.д.⁷. Вследствие чего возникает вопрос – «Может быть конструктивна не зависть, а соперничество?».

Пытаясь ответить на приведенный выше вопрос, на первый взгляд видится, что в повседневной жизни зависть и соревнование (соперничество) часто сопутствуют друг другу и гра-

ница между ними действительно трудноуловима – зависть словно становится своего рода субпродуктом всякого соревнования. («Зависть – сестра соревнования, следственно из хорошего роду» (А.С.Пушкин). Но одновременно с этим стоит вспомнить о том, что еще Аристотель отличал зависть от соперничества. Он писал: «Соревнование есть некоторая печаль при виде кажущегося присутствия у людей, подобных нам по своей природе, благ, которые связаны с почетом и которые могли быть приобретены нами самими, [печаль, являющаяся] не потому, что эти блага есть у другого, а потому что их нет также у нас самих. Поэтому-то соревнование есть нечто хорошее и бывает у людей хороших, а зависть есть нечто низкое и бывает у низких людей. В первом случае человек, под влиянием соревнования, старается сам о том, чтобы достигнуть благ, а во втором, под влиянием зависти, – о том, чтоб его ближний не пользовался этими благами»⁸. Как считает А.Ю.Согомонов в этом и состоит «золотое правило зависти»: «не желай другому того, что желаешь себе»⁹. Кроме того, на наш взгляд, соперничество может иметь место и при отсутствии превосходства другого, когда субъекты, принадлежащие одному кругу, равны в своих достижениях, приобретениях, обстоятельствах жизни в настоящем, но пытаются превзойти друг друга в будущем. Зависть же возникает лишь при наличии превосходства среди равных (принадлежащих к одной группе), а не равенства как такового в чем-либо. И все же оставим вопрос о возможных конструктивных функциях зависти на данный момент открытым как для нас самих, так и для дальнейших научных дискуссий.

Если же при превосходстве другого в чем-либо действительно важным, человек понимает свою несостоятельность в достижении подобных целей (объективную или субъективную), то, на наш взгляд, дальнейшие сценарии его поведения могут быть следующими: 1) отказ от желаемого предмета зависти. В этом случае человек может прибегать либо к отрицанию значимого для него до этого предмета («Зачем мне это нужно?»), либо к компенсаторным механизмам («Зато я умнее!»), либо к вовлечению инстанций высшей справедливости («Так угодно Богу»); 2) «стремление к обладанию вожделенным, но недостижимым превосходством сменяется желанием лишить соперника объекта зависти (*в нашем понимании – предмета зависти* (Т.Б.)). Поэтому желание обладать трансформируется в еще более сильное стремление отобрать, лишить, нивелировать удачу и пре-

⁶ Прокофьев А.В. Зависть: извинительная, продуктивная, конструктивная? [электронный ресурс] // URL: <http://www.ethicscenter.ru/f/16.html> (дата обращения 11.11.2009).

⁷ Лабунская В.А. О соотношении зависти, безнадежности и надежды как способа преобразования пространства общения субъекта // Сборник материалов международной конференции «Психология общения – 2006»: На пути к энциклопедическому знанию. – М.: 2006.

⁸ Аристотель. Риторика // URL: <http://www.koob.ru/books/ritorika.rar> (20.11.2009).

⁹ Согомонов А.Ю. Феноменология зависти в древней Греции // Этическая мысль: науч.-публицист. чтения / [Ред. А.А.Гусейнов. – М.: – 1990. – С. 109 – 114.

восходство конкурента»¹⁰. Иначе говоря «белая» зависть от частого использования становится «черной» (Е.Шпигель), что в который раз порождает у нас вопрос о ее возможной конструктивности. Исходя из вышесказанного, представляется необходимым признать, что зависть является столь многоликим социально-психологическим феноменом, сколь многолики ее про-

явления. Невозможность окончательной констатации фактов заставляет нас в очередной раз убедиться в том, что сущность феномена зависти до сих пор остается не раскрытой, а ее методологическая проработанность – недостаточной.

¹⁰ *Муздыбаев К.* Завистливость личности // Психолог. журнал. – 2002. – Том 23. – № 6. – С. 38.

ENVY DISPLAY FEATURES IN INTERPERSONAL INTERACTION

© 2010 T.V.Beskova^o

Institute of Social Education (branch) of Russian State Social University in Saratov

The article presents some results of the empirical research on revealing peculiarities of envy display in the interpersonal interaction. The article confirms the statements about a universal character of envy; its restraint, concealment and neutralization, both in public and with yourself. The author describes the features of the envy behavioural display and raises the question on the competency of envy division into «white» and «black». The research is executed with a financial backing of the Russian Humanitarian Scientific Foundation in line with the research project of the Russian Humanitarian Scientific Foundation «Social-psychological determinants of envy as characteristics of interpersonal relations», the project 10-06-00091a.

Key words: envy, attribute, comparison, attainment, harm-doing, criticism, ignoring, «white» and «black» envy.

^o *Beskova Tatyana Viktorovna, Cand. Sc. in Pedagogics,
Dean of the faculty of Social work and psychology,
Associate Professor of the department of Social psychology
and pedagogy. E-mail: tatbeskova@yandex.ru*