

## Литература

- Аль-Батал Т. М. Проблема соблюдения социальных норм: эксперименты в Московском и Санкт-Петербургском метро (по Милгрэму и Сабини) // Практическая психология образования 21 века: проблемы и перспективы: Сборник научных статей и материалов 8-й научно-практической конференции (Коломна, декабрь 2009 г.) / Под общ. ред. И. М. Ильичевой, Р. В. Ершовой. Коломна: КГПИ. 2009. С. 218–226.
- Ajzen I., Fishbein M. Understanding attitudes and predicting social behavior. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1980.
- Milgram S., Sabini J. On maintaining social norms: a field experiment in the subway // Advances in Environmental Psychology / Eds A. Baum, J. E. Singer and S. Valins. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1978. V. 1. P. 31–40.
- Scheff T. Being mentally ill: a sociological theory. Chicago: Aldine, 1960.
- Scott J. F. Internalization of norms. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1971.
- Takooshian H. An observational study of norms in the New York City subway. Report on a class field experiment. 1972. Unpublished manuscript.

## ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ВЗАИМОСВЯЗИ ЗАВИСТИ И УРОВНЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

*Н. В. Горшенина*

ЧГПУ им. И. Я. Яковлева (Чебоксары)  
gorshenina83@mail.ru

В данной работе обобщены результаты экспериментального изучения взаимосвязи зависти и уровня деловой активности. Основной акцент сделан на изучение данной проблемы в рамках этической психологии.

*Ключевые слова:* зависть, успех, уровень деловой активности.

**А**ктивное стремление современного человека быть успешным и реализовывать свои желания и потребности нередко связано со стремлением личности к достижению материального блага. Быть успешным в современной действительности означает быть материально обеспеченным человеком, таким образом, желание двигаться к успеху обусловлено желанием достигнуть экономического благополучия, нежели внутренней гармонии, связанной с более высокими этическими понятиями.

В деловом мире, равно как и в окружающей действительности, желание достигнуть успеха сопряжено с проявлением зависти к тому человеку, который имеет большие материальные блага.

В психологических концепциях понятие зависти нередко встречается с позиции изучения межличностных отношений, например, в трудах таких исследователей, как А. Адлер, У. Джеймс, В. Н. Мясищев, Э. Фромм, К. Хорни, К. Юнг.

К. К. Платонов считал, что проявление зависти является чувством и структура данного чувства включает соревнование, страдание от мысли, что у другой личности есть то желанное, чего не хватает у тебя, и соответственно данное чувство включает вызванную ненависть к человеку, который имеет то, чего нет у тебя.

Л. А. Дьяченко и М. И. Кандыбович рассматривают понятие зависти как социально-психологическую черту личности, которая проявляется в недоброжелатель-

ном отношении, в недовольстве, выражающемся к тем людям, которые достигли в чем-либо благополучия и им сопутствует удача (Ильин, 2001).

Ф. Н. Ильясов рассматривает зависть как «настроения, связанные с желанием перераспределить некий ресурс в свою пользу». Таким образом, под завистью он подразумевает форму агрессии, которая может выражаться, в том числе в мягких формах, нередко зависть как настроение не переходит в реальное поведение. Он указывал на то, что морально-идеологическое обоснование зависти может выражаться в самовлюбленности или мнении о несправедливом характере распределения ресурсов.

Чувство зависти может выражаться через досаду, злость, направленную на личность, вызывающую зависть, ощущение того, что данный человек получил незаслуженный успех, но при этом проявление зависти может выражаться как обида на судьбу в связи с кажущейся несправедливостью, незаслуженной неудачей. В этом случае личность, проявляющая зависть, страдает от сознания своей неполноценности. Автор П. Тительман указывает, что осознание человеком более низкого собственного положения – это есть фундаментальная предпосылка к проявлению зависти.

Е. П. Ильин описал внешние и внутренние факторы, облегчающие формирование зависти. К внутренним факторам автор относит особенности личности, проявляющиеся в эгоизме, себялюбии, а также тщеславии. Наличие у личности злобной зависти говорит о неспособности завидующего человека достичь того уровня, на котором находится другой человек, данное проявление рассматривается как бессилие (Ильин, 2001).

В нашем понимании зависть имеет два начала, одно проявляется в стремлении человека к достижению успеха, в желании самосовершенствоваться и развиваться, глядя на тех, кто уже достиг успеха в жизни. Это начало мы рассматриваем, условно говоря, как проявление «белой зависти», направляющей личность к саморазвитию. В то время как основное начало в проявлении данного чувства связано с разрушением, с проявлением агрессии, направленной против другого лица, имеющего те блага, которых нет у завидующего человека.

Таким образом, зависть не может трактоваться однозначно, и проявление данного чувства возможно при изучении соотношения его с нравственными и деловыми качествами личности.

Для изучения исследования взаимосвязи зависти и уровня деловой активности мы использовали методики «Добро–Зло» и «Дело. Дельфин. Акула» (Попов, 2006). На начальном этапе с целью изучения степени значительности жизненных и профессиональных ценностей для испытуемых нами была использована методика М. Рокича «Ценностные ориентации».

Методика «Добро–Зло» направлена на изучение нравственно-этических ориентаций личности. Обобщая характеристики двух полярных ориентаций личности, необходимо уточнить, что под показателем «добро» имеется в виду личность, обладающая высокой духовностью, руководствующаяся в своем поведении общечеловеческими нравственными устоями. В то время как показатель «зло» характеризуется на основании данной методики как злобный, завистливый, отрицательно воспринимающий окружающих людей человек.

Вторая методика представляет собой опросник, где заложено измерение способности человека к деловой активности и предрасположенности вести себя с партнерами эгоистически («акула») или альтруистически («дельфин»).

Исследование было организовано со студентами ЧГПУ им. И. Я. Яковлева, обучающихся по специальности «Связи с общественностью» в возрасте от 17 до 19 лет в количестве 54 человека, из них 19 респондентов – юноши и 35 составили девушки.

Анализ структуры терминальных ценностей по методике М. Рокича показал, что в иерархии ценностей типичными для данной выборки оказались следующие: здоровье (46%), материально обеспеченная жизнь (20%), счастливая семейная жизнь (11%), любовь (6%), познание (6%). Итак, большинство респондентов на первое место среди предложенных терминальных ценностей ставят «здоровье». Доминирование данной ценности вполне естественно для личности, поскольку каждый стремится ощущать себя физически и психически здоровым.

Приоритет материальных ценностей, возможно, связан с произошедшими в современной действительности изменениями в сознании молодого поколения, т. е. с динамичными изменениями ориентиров общества в сторону материального блага. В частности, это может быть связано с влиянием СМИ на сознание молодых людей, акцентирующих могущество денег. Ценности, связанные со счастливой семейной жизнью, любовью, также вполне естественны, учитывая возраст наших респондентов, желание иметь семью чаще проецируется у молодых людей с наличием рядом близкого человека противоположного пола, желанием ощущать себя интересным и привлекательным. Скорее всего, в данном возрастном периоде респонденты еще не вполне осознают, что представляет собой семья и не готовы к таким серьезным обязательствам внутренне. Проявление ценности познания может быть связано со стремлением к получению новой информации, желанием использовать полученные знания на практике с целью достижения материального благосостояния.

Изучение структуры инструментальных ценностей показало, что наиболее часто выбирались такие средства достижения жизненных целей, как образованность (25%), твердая воля (18%), жизнерадостность (18%), воспитанность (11%), ответственность (9%).

Из вышеуказанных ценностей самый высокий ранг был присвоен образованности; на наш взгляд, это может быть обусловлено возрастными особенностями, периодом получения образования и требованием современных условий в наличии обязательного высшего образования.

Таким образом, стремления молодых людей к образованности и личному благосостоянию доминируют среди ценностей, предложенных в методике М. Рокича.

Анализируя результаты методики «Добро–Зло» (таблица 1), мы определили, что среди опрошенных студентов доминирующим по всем трем показателям является средний уровень. Изучая результаты диагностики отдельно по каждому показателю, мы определили, что по показателю «Добро» на втором месте по значимости проявился уровень «выше среднего» (24%). Это показывает, что среди испытуемых 24% характеризуются как личности, обладающие высоким уровнем духовности. Эти респонденты не проявляют зависти к окружающим. На третьем месте по значимости по данному показателю находится уровень «ниже среднего (19%)». Данные результаты свидетельствуют о наличии среди студентов личностей, обладающих не высокими показателями положительных нравственно-этических ориентаций, данных респондентов можно рассматривать как склонных к проявлению зависти, имеющих весьма не высокий уровень положительных качеств личности. Высокий и низкий уровни по показателю «Добра» среди испытуемых не выявлены.

Таблица 1

Уровни нравственно-этических ориентаций личности по методике «Добро–Зло»

Уровни	Черты характера					
	Добро		Зло		Добро–Зло	
	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%
Низкий	–	–	1	2	–	–
Ниже среднего	10	19	20	37	3	6
Средний	31	57	24	44	35	65
Выше среднего	13	24	6	11	14	25
Высокий	–	–	3	6	2	4
Всего	54	100	54	100	54	100

Изучая результаты показателя «Зло», мы определили, что на первом месте по частоте проявления находится средний уровень (44%), на втором месте располагается уровень «ниже среднего» (37%), что говорит о наличии среди студентов личностей, обладающих неярко выраженными отрицательными чертами. На третьем месте располагается уровень «выше среднего» (11%), т. е. среди опрашиваемых студентов проявились личности, имеющие не только склонность к проявлению зависти, но и молодые люди, имеющие данное чувство, выраженное в большей степени. Кроме того, мы наблюдаем, что по изучаемому показателю проявились высокий (6%) и низкий (2%) уровни, свидетельствующие о наличии в группе испытуемых людей, имеющих сильно выраженное проявление негативных качеств (высокий уровень «Зла»), и личностей, у которых данное качество не выражено (низкий уровень «Зла»).

Изучая окончательный результат группы (коэффициент человечности), мы определили, что доминирующим является средний уровень (65%). Т. е. среди респондентов большинство обладают средним уровнем проявления зависти.

Обратимся к результатам методики «ДДА» (таблица 2). Изучая первую шкалу – способность к деловой активности, проявляющейся в деловитости, мы определили, что среди опрошенных студентов доминирует уровень «выше среднего» (43%), это свидетельствует о наличии среди респондентов личностей, обладающих хорошей деловой активностью, энергичностью. Наличие данного качества необходимо для студентов, обучающихся по специальности «Связи с общественностью». На втором месте по значимости расположился высокий уровень деловитости, которым обладает 35% респондентов. Итак, среди опрошенных студентов уровень деловитости имеет достаточно высокие показатели, что свидетельствует о высоких деловых качествах респондентов.

Изучая этическую предрасположенность быть миролюбивым с партнерами по делу, выраженную в показателях «дельфина», мы определили, что среди респондентов преобладает высокий уровень (56%), т. е. большинство респондентов имеют положительную ориентацию при наличии высокого жизненного потенциала. На втором месте расположился уровень «выше среднего», составивший 38% от общего количества респондентов. Под показателем «дельфин» мы подразумеваем доброжелательных личностей, у которых чувство зависти проявляется крайне редко, поскольку они склонны доверять окружающим, такие личности соответствуют критерию моральной надежности.

Прямо противоположным показателем является шкала, выражающая этическую предрасположенность быть агрессивным с партнерами по делу, которая обо-

**Таблица 2**  
Уровни деловой активности по методике «ДДА»

Уровни	Черты характера					
	Деловитость		Дельфин		Акула	
	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%
Низкий	–	–	–	–	–	–
Ниже среднего	–	–	–	–	1	2
Средний	12	22	3	6	28	52
Выше среднего	23	43	21	38	13	24
Высокий	19	35	30	56	12	22
Всего	54	100	54	100	54	100

значается как «акула». По данному показателю доминирующим является средний уровень (52%), что говорит о наличии среди респондентов проявления данной предрасположенности, но на среднем уровне. На втором месте по значимости проявился показатель «выше среднего» (24%), т. е. среди исследуемых студентов проявились личности, имеющие данную этическую предрасположенность, такие люди склонны к проявлению зависти, поскольку они агрессивны, имеют отрицательную социальную ориентацию при высоком жизненном потенциале.

Анализ результатов методик «Добро–Зло» и «ДДА» показал, что имеется зависимость между проявлением чувства зависти и деловой активности личности в группе испытуемых. При наличии среди респондентов личностей, имеющих высокий показатель «Добро», мы наблюдаем активных, деловитых «дельфинов», не проявляющих зависти и ориентированных на положительную социальную ориентацию. Среди студентов, имеющих высокий уровень и уровень «выше среднего» по показателю «Зло», мы наблюдаем черты характера, присущие «акулам», обладающим проявлением зависти и вместе с тем, ориентированных на отрицательную социальную ориентацию.

## Литература

Ильин Е. П. Эмоции и чувства. СПб.: Питер, 2001.

Ильясов Ф. Н. Терроризм – от социальных оснований до поведения жертв // Социологические исследования. № 6. С. 78–86.

Попов Л. М. Психологические методы исследования персонала. Казань: КГАСУ, 2006.

## ПРОБЛЕМЫ ЭКСПЕРИМЕНТА В КРОССКУЛЬТУРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ ЦЕННОСТЕЙ

А. Дауэнхауэр, И. Дауэнхауэр

International Institute of Differential Psychology (Берлин)

aldanik@freenet.de

Кросскультурное исследование посвящено диагностике смещения ценностей у русскоязычных эмигрантов в Германии. Результаты проведенных исследований позволили вскрыть