

УДК 316.6

П. Д. НИКИТЕНКО

Институт социального образования (филиал)

Российского государственного социального университета в г. Саратове

E-mail:279247@mail.ru

Взаимосвязь представлений о социальной успешности и характеристик завистливости личности студента

В статье анализируются научно-исследовательские подходы отечественных ученых к изучению актуальных вопросов социальной успешности и зависти личности. Дается описание эмпирического исследования взаимосвязей характеристик социальной успешности и завистливости личности студента, где раскрываются, какие категории социальной успешности формируют завистливость личности студента на данном историческом этапе.

Ключевые слова: успешность, зависть, социальная успешность.

P. D. NIKITENKO

Interrelation of representations about social success and characteristics envy persons of the student

In to become research approaches of domestic scientists to studying of pressing questions of social success and envy of the person are analyzed. The description of empirical research of interrelations of characteristics of social success and envy is given to the person of the student where reveal, what categories of social success form envy persons of the student at the given historical stage.

Key words: success, envy, social success.

Наличие слабой социальной и экономической стабильности вносят свои коррективы в процесс организации межличностного коммуникативного взаимодействия. Сами по себе такие коррективы позиционируются имеющимся социальным неравенством и расслоением общества на успешных и не успешных. Причем, как правило, представления об успехе содержат в большинстве своем эмоционально-оценочные характеристики связанные с получением каких либо материальных благ. Естественно, что наличие у кого-то,

каких либо материальных благ и отсутствие их у других актуализирует исследование феномена зависти как возможного индикатора социальной напряженности.

В современном социально психологическом знании проблема зависти не достаточно изучена. До сих пор не определено, какое место она занимает, и какое из имеющихся понятий дает её наиболее полную характеристику.

Так по мнению Платонова К. К. – зависть это чувство, которое включает соревнование, страдание от мысли, что у другого есть то желанное, чего у себя нет, и вызванную этим ненависть к нему¹.

Муздыбаев К. под завистью понимал наличие неприязненных и враждебных чувств, возникающих тогда, когда индивид не имеет того, чем обладает другой человек, и страстно желает иметь этот предмет или лишить предмета зависти другого человека. Проявление зависти позиционируется на трех уровнях²:

1) на уровне сознания – как осознание более низкого своего положения;

2) на уровне эмоционального переживания – возникновения чувств досады, раздражения или злобы;

3) на уровне реального поведения – как разного рода деструктивных акты, направленные на разрушение или устранение предмета зависти.

В своих научных изысканиях Лабунская В. А. выделяет три вида зависти:

1) зависть – требовательность, которая представляется в наращивании требований, предъявляемых к объекту зависти, в увеличении жесткой критики, в полном отсутствии «заслуженных» позитивных характеристик другого, в постоянных обвинениях, в ревнивном отношении к успехам, в раздражительности и озлобленности, появляющейся в результате того, что объект зависти «не понимает» сформулированные к нему требования и не в состоянии их выполнить;

2) зависть – стремление к превосходству, обнаруживающая себя, прежде всего, в агрессивном, враждебном отношении к другому, в желании превзойти его любым способом, но чаще всего, прибегая к клевете, обману, унижениям, к присвоению достижения другого;

3) зависть – безнадежность, испытывая которую, субъект чувствует себя неуверенным, обиженным, отчаявшимся, бессильным что-либо изменить. Он избегает открытых действий, характерных для активного субъекта, уходит в себя, переживает чувство одиночества, отчаяния трансформирующиеся в ненависть и сопровождается унижающимися выпадами, как в свой адрес, так и в адрес другого, более успешного³.

Т. В. Бескова в своих исследованиях феномена зависти пришла к следующему выводу, что зависть – враждебное отношение к другому человеку, детерминированное его превосходством в значимых сферах, сопровождающееся негативными эмоциями, имеющими двунаправленный характер и проявляющееся в желании лишить прямо или косвенно его этого превосходства⁴.

Таким образом, феномен зависти проявляется вследствие различных переживаний индивида, которые связаны с отсутствием имеющегося предмета или социального статуса у другого индивида. Конечно, одним из основных объектов формирования зависти является успешность другого.

Так Тульчинский Г. А. выделяет четыре основные формы успеха: 1) результативный успех, приносящий личности некоторое социальное признание, «популярность»; 2) успех, выражающийся для личности в признании со стороны «значимых других»; 3) успех – преодоление трудностей в форме самопреодоления; 4) успех – реализация призвания, когда, прежде всего, значимы не результат, а сама деятельность⁵.

По мнению Тугушевой А. Р. успешность личности может исследоваться, как ее социально психологическая характеристика предполагающая направленность на успех, наличие социально призванных достижений, собственную удовлетворенность

процессом и результатом собственной жизни⁶.

Таким образом, успешность рассматривается как особая направленность личности с характерной мотивацией на достижение, ценностями, коммуникативными навыками, когнитивными способностями, умением контролировать эмоции. Исходя из этого, под социальной успешностью предлагается понимать определенное состояние человека, связанное с удовлетворением относительно своего положения в социальном окружении, а также как результат интеграции человека в данную социальную среду.

Перейдем непосредственно к организации эмпирического исследования и его результатам. В исследовании приняли участие студенты различных вузов. Общее число опрошенных составило 100 человек (18-22 лет). На первом этапе был использован проективный метод исследования: предлагалось написать сочинение на тему «Моё представление о достижении успеха в обществе», а так же в конце сочинения ответить на вопрос «Я успешен» используя четыре варианта ответа: Да; Нет; Скорее да, чем нет; Скорее нет, чем да. При этом экспериментатор в качестве дополнительной инструкции пояснил о возможности передачи своего видения социальной успешности через метафорический образ, позволяющий выразить нечто сложное и противоречивое через простое и всем знакомое. Время написания сочинения жестко не ограничивалось. Обработка данных проводилась с использованием контент-анализа. Для изучения завистливости и склонности к зависти испытуемым была предложена методика незаконченных предложений, разработанная Т. В. Бесковой.

Полученные результаты эмпирического исследования обрабатывались с помощью методов описательной статистики. Данные были сгруппированы по их значениям. Результаты исследования были также подвергнуты корреляционному анализу, выполненному с помощью метода линейной корреляции Пирсона.

Анализ содержания сочинений на заданную тему и ответов на вопрос «Я успешен» позволил вывести наиболее распространенные

представления о социальной успешности студентов. Так, анализ ответов на вопрос «Я успешен» показал, что большинство студентов (45,4 %) считают себя не достаточно успешными, чуть меньше показатель у респондентов которые считают себя успешными (24,5 %). Некоторые респонденты считают себя скорее успешными, чем нет (12,7 %), другие предполагают, что они скорее не успешны, чем успешны (17,4 %). Анализ непосредственно самих представлений о социальной успешности позволил получить следующие ее характеристики. Так только в одном случае «молодежь не успешна» (31,6 %) респонденты считают своих коллег недостаточно успешными. Необходимо также отметить и полученный минимум, в характеристиках социальной успешности. По мнению студентов «депутат» (23,3 %) менее успешен, нежели чем работник газпрома (36,6 %). По всей видимости, такая позиция может быть обусловлена наличием, какого либо стереотипа по отношению к данной социальной роли «депутата» или «работника газпрома». Следующая полученная характеристика социальной успешности «дорогая улыбка» (45 %) находится в равном процентном соотношении с «полпред президента» (45 %). Полученные данные могут свидетельствовать о том, что для студентов «дорогая улыбка» может быть сравнима с достижением такого уровня, как «полпред президента». Наибольшим процентным показателем обладает такая характеристика успешности других, как «много денег» (85 %). Такая популярность в принципе характерна не только у представителей малого бизнеса, но и в других отраслях и сферах различного характера и направления. Интересно также, что характеристика успешности другого «Абрамович» (37,6 %), также подразумевает под собой наличие определенной массы денежных средств. Однако ее процентные показатели гораздо меньше, чем показатели характеристики социальной успешности «много денег». По всей видимости, такое соотношение свидетельствует о том, что социальная успешность для студента зависит от толщины его кошелька.

Таким образом, в ходе проведенного эмпирического анализа получено, что большинство студентов не считают себя успешными, а социальная успешность измеряется ими в зависимости от материального и социального статуса.

Эмпирическое исследование зависти предоставило следующие результаты. Так для анализа первого незаконченного предложения респонденты дали три основных продолжения: Зависть для меня это – зло 44,5 %, добро – 33,4 % и 22,1 % амбивалентное чувство. Второе предложение было закончено следующими основными высказываниями: Когда я завижду – переживаю 33,5 %, раздражаюсь – 24,4 %, по барабану – 40,6 %. Третье незаконченное предложение: Считаю что зависть – дурное чувство – 54,6 %, слабость – 22,3 %, норма – 10,3 %, хорошо – 12,8 %. Четвертое незаконченное предложение: Когда я был ребенком, я завидовал – игрушкам – 63,5 %, другим – 24,6 %, не помню – 11,9 %. Пятое незаконченное предложение: Чувство зависти испытывают – все – 72,3 %, глупые тетки – 15,5 %, дураки – 12,2 %. Шестое незаконченное предложение: Самое сильное чувство зависти я испытал – не давно – 23,5 %, не испытывал – 57,5 %, не помню – 18,5 %. Седьмое незаконченное предложение: Самое худшее в зависти – злость – 77,7 %, последствия – 22,3 %. Восьмое незаконченное предложение: Я завижду людям, которые – умнее – 44,8 %, красивее – 23,9 %, богаче – 31,3 %. Девятое незаконченное предложение: Люди, которым присуща завистливость – по разному себя ведут – 67,3 %, больше зарабатывают – 32,5 %. Десятое незаконченное предложение: Когда я говорю человеку, что завижду ему – искренен – 71,3 %, белой завистью – 12,4 %, затрудняюсь – 16 %. Одиннадцатое незаконченное предложение: Люди, которым присуща завистливость, ведут себя как – по-разному – 44,2 %, злятся – 21,8 %, желают лучшего – 24,4 %, затрудняюсь – 8 %. Двенадцатое незаконченное предложение: Успехи и достижения друзей – радуют – 82,5 %, заставляют задуматься – 17,5 %. Тринадцатое незаконченное предложение: Зависть возникает – богатству – 82,7 %,

семье – 17,3 %. Четырнадцатое незаконченное предложение: Моя зависть – затрудняюсь – 44,3 %, не завидую – 27,3 %, плохое чувство – 28,4 %. Пятнадцатое незаконченное предложение: Если бы зависть имела цвет, то она была бы – черной 42,7 %, серая – 29,4 %, белая – 27,9 %. Шестнадцатое незаконченное предложение: Когда сравнения с другими не в мою пользу – огорчаюсь – 52,4 %, безразлично – 33,5 %, радуюсь своим отличием – 14,1 %. Семнадцатое незаконченное предложение: Если бы зависть имела бы возраст и пол, то она была бы – старухой – 79,3 %, оно – 12,4 %, затрудняюсь – 8,3 %. Восемнадцатое незаконченное предложение: Люди, которые успешнее меня – успешнее меня – 100 %. Девятнадцатое незаконченное предложение: Если бы зависть была бы животным, то она была бы – крысой – 54,5 %, змеёй – 27,7 %, червем – 17,8 %.

Таким образом, результаты исследования незаконченных предложений предоставили информацию о том, что содержательные характеристики зависти студентов наполнены разносторонностью принимающую в большинстве своем негативную направленность.

Корреляционный анализ, проведенный по методу Пирсона, позволил выявить взаимосвязи между успешностью другого и завистью личности. Исходя из полученных данных обнаружено 11 значимых взаимосвязей

Полученные данные позволили определить двуйдерную структурную композицию корреляционной плеяды (рис. 1), в которой ядрами являются характеристика зависти «богаче» (общее количество связей-5) и характеристика успешности другого «полпред президента» (общее количество-6).

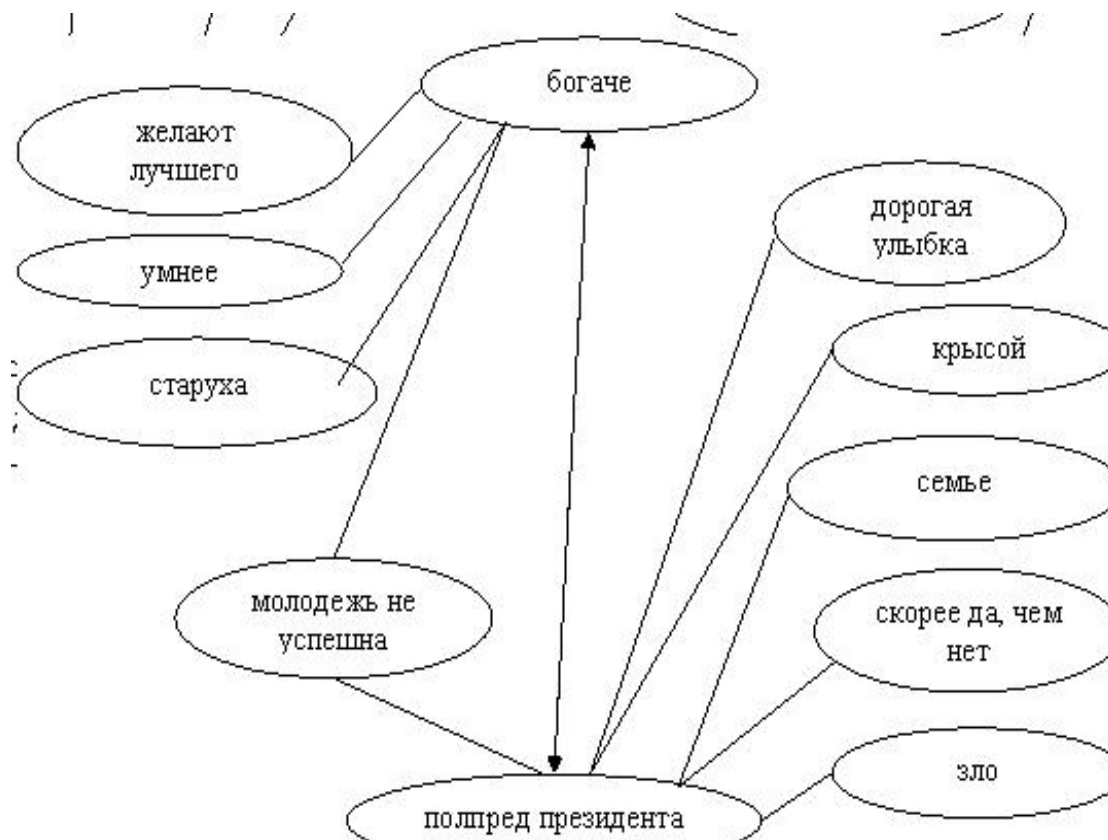


Рис. 1. Взаимосвязи представлений о социальной успешности и завистливости личности

Полученные ядра связаны между собой ($r=0,276$), а это говорит о том, что, несмотря на их разнородность, они могут в зависимости от ситуации оказывать друг на друга трансформирующее воздействие. Элементами первого ядра структурной композиции стали, следующие характеристики зависти, «желают лучшего» ($r=0,327$), «умнее» ($r=0,386$), «старуха» ($r=0,409$), а также характеристика успешности другого «молодежь не успешна» ($r=0,276$). Элементами второго ядра структурной композиции стали такие характеристик успешности другого, как «дорогая улыбка» ($r=0,362$), «молодежь не успешна ($r=0,301$)», зависти «крысой» ($r=0,260$), «семье» ($r=0,297$), «зло» ($r=0,411$), а также характеристика оценки своего успеха «скорее да, чем нет» ($r=-0,402$). Полученный конструкт представлен в виде двух иерархических подструктур, которые составляют разнородные по своей сути характеристики, оказывающие влияния друг на друга

(рис.1). Необходимо отметить, что характеристика социальной успешности «молодежь не успешна» взаимосвязана с обоими ядрами корреляции. Исходя из этого, можно предположить, что чем больше проявляется завистливость к каким либо характеристикам социальной успешности, тем в большей мере формируется представление о социальной не успешности респондентов. Однако с другой стороны данная взаимосвязь свидетельствует о формировании стремления к социальной успешности через активирование завистью желания достижения более высокого социального статуса путем реализации материального достатка, как элемента способствующего свободной конкуренции и реализации имеющихся задатков и способностей личности. Конечно, сам процесс активирования может сопровождается различными изменениями в системе отношений к окружающей социальной действительности, представлений, мотиваций, и даже в личностной структуре. Сама же двоядерная композиция полностью соответствует историческому этапу становления Российского общества, где в большей мере объектами зависти являются социальный статус государственного служащего и различные материальные блага, прилагающиеся к данному статусу.

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

Примечания

¹Платонов К. К. Краткий словарь системы психологических понятий [Текст] / К. К. Платонов – М., 1998. С.455.

²Муздыбаев К. Психология зависти [Текст] / К. Муздыбаев // Психологический журнал. Том 18. № 6. 1997. С.4.

³Лабунская В. А. О соотношении зависти, безнадежности и надежды как способа преобразования пространства общения субъекта [Текст] / В. А. Лабунская // Материалы конференции «Психология общения – 2006: на пути к энциклопедическому знанию» Психологический институт РАО. М., 2006. С 22-33.

⁴Бескова Т. В. Социальная психология зависти [Текст] / Т. В. Бескова – Саратов: ИЦ. «Наука», 2010. – 192 с.

⁵Тульчинский Г. Л. Разум, воля, успех: О философии поступка. [Текст] / Г. Л. Тульчинский – Л., 1990.

⁶Тугушева А. Р. Социальные представления и содержательные компоненты установки на успешность у молодежи [Текст] / А. Р. Тугушева // Ученые записки Педагогического института СГУ им. Н. Г. Чернышевского, Серия Психология. Педагогика 2008 Том 1. № 3-4. С 42-44.