**Введение**

Зависть считается одним из семи смертных грехов и самым потаенным чувством в душах людей. В отличие от остальных грехов, которым можно найти рациональное оправдание, зависть всегда считалась постыдной в любых проявлениях, даже ее оттенках.

Возможно, именно страх перед чувством, которое есть у всех в той или иной степени, но всеми отвергается, является причиной столь редкого упоминания о ней даже в психологических исследованиях

Зависть не входит в объяснение мотивов собственного поведения, даже если это единственный мотив. Еще одним отличительным аспектом зависти, является то, что это чувство формируется и действует только в социальных ситуациях: завидуют всегда кому-то или чему-то. Интересно, что она чаще всего заметна всем, кроме того, кто завидует, - сила психических защит в данном случае весьма велика. Часто это рационализация "он этого не достоин…" или "это случилось только потому, что…" или проекция "это они завидуют…", "мир жесток и несправедлив, поэтому нужно делать все, чтобы победить…", - вариантов масса, а цель одна: спасти свою самооценку. Все хотят, чтобы им завидовали, но никто и никогда не признается в зависти: это все равно, что признаться в собственной несостоятельности.

Но зависть несет не только ярко негативную окраску, она может стать и благотворным импульсом.

С точки зрения психологии, зависть - это проявление мотивации достижения, при которой чьи-либо реальные или воображаемые преимущества в приобретении социальных благ, материальных ценностей, успеха, статуса, личных качеств воспринимаются субъектом как угроза ценности собственного "*Я*" и сопровождаются аффективными переживаниями и действиями.

*Актуальность проблемы переживания зависти у военных в межличностных отношениях* обусловлена, прежде всего, тем, что постепенное расслоение общества на богатых и бедных, обеспеченных и живущих за чертой бедности, существование имущественных различий между людьми, поляризация уровня и качества жизни представителей разных слоев общества стимулируют дух конкуренции и соперничества, активизируют чувство зависти к людям "другой судьбы", "счастливой судьбы", их карьерному росту, влиянию, их богатству, успеху. Сложившаяся социальная и социально-психологическая ситуация спровоцировала усиление этого чувства и способствовала повышению его влияния на отношения между людьми, расширив поле проявления зависти. Дух потребительства и прагматизма, пронизывающий жизнь современного человека и общества, соседствует с завистью, которая с все большей силой подчиняет все другие интересы человека его стремлению к достижению богатства, или, во всяком случае, такого уровня жизни, который в обыденном сознании обозначается так: "живем не хуже других". Усиление социальных различий между людьми, стимулирующее конкуренцию и соперничество, неизбежно приводит к столкновению честолюбивых побуждений личности, активизируемых завистью, часто не отражающей действительных потребностей человека.

Зависть можно интерпретировать как состояние, чувство, переживание неприязни к другому лицу, по отношению к его счастью, благополучию, успеху, нравственности, культурному уровню или материальному превосходству. Зависть - признание превосходства, успеха, благополучия другого, соединенное с чувством досады, враждебности к преуспевающему. Зависть экспонирует притязательные желания иметь, обладать на уровне другого или даже превосходить его, доминировать. Будучи порожденной конкурентным чувством, интенция зависти направлена на стремление разрушить это превосходство, осознаваемое, или декларируемое как устранение несправедливости. В системе человеческих экзистенций, зависть находится в ряду таких феноменов как страдание, страх и одиночество, носящих негативный, разрушительный характер.

***Объект*** *исследования:* эмоционально-волевая сфера личности.

***Предмет*** *исследования:* особенности проявления зависти военных различного служебного статуса.

***Цель*** *исследования* **-** выявление особенностей переживания зависти у военных.

*Гипотеза*: существует различие переживания зависти военнослужащих различного социального статуса.

В соответствии с поставленной целью решаются следующие *задачи*:

1) раскрыть сущность феномена зависти, его содержание, структуру, формы проявления;

2) выявить основные особенности проявления зависти в межличностном взаимодействии субъектов;

) описать психологические особенности профессиональной деятельности военных;

) выявить переживания зависти у военнослужащих.

**Методы** *исследования*:

) изучение и анализ научных литературных источников;

2) психологическое тестирование;

) статистический анализ результатов.

# **Глава 1.Феномен зависти**

# **1.1 Психологические причины возникновения феномена зависти**

В мире бесконечного потока информации постоянно появляется множество поводов завидовать, а еще больше поводов страдать от явного несоответствия эталону (объекту зависти). Множество передач о жизни звезд заставляют людей среднего достатка завидовать им, так как они осознают, что достичь тех же благ не смогут. Таким образом, зависть возникает еще и вследствие честолюбия более успешных людей, которые, объявляя о своей успешности, еще раз самоутверждаются за счет тех, кто ими восхищается.

Объект изучения - *зависть* - является одной из социальных эмоций, то есть возникающих при удовлетворении социальных потребностей и касающихся взаимодействия людей. Эмоции являются одним из главных механизмов внутренней регуляции психической деятельности и поведения человека, направленных на удовлетворение актуальных потребностей. Следует отметить три стороны данного явления:

· *субъект* - тот, кто завидует;

· *объект* - тот, кому завидуют;

· *предмет* - то, чему завидуют.

Зависть всегда основана на идентификации: завидуют тем, на кого хотят быть похожими, даже если это миф и недостижимо.

По сути, зависть - глубокое чувство разочарования в своих достижениях, чувство несостоятельности, несовершенства в силу общеизвестного стереотипа о том, что зависть - нечто постыдное, на задетую самооценку наслаивается и чувство вины за присутствие этого чувства зависти [9].

Существует *две* версии возникновения зависти - врожденная и приобретенная. Согласно первой версии зависть - это некая генетическая программа, наподобие лени, которая досталась нам от предков и закрепилась в процессе эволюции. Теория, в принципе, логичная, но она описывает только конструктивную, так называемую "*белую*" зависть, и никак не объясняет черное, иссушающее душу чувство, которое мучает человека, но не толкает его к реальному соревнованию с соперником. Поэтому гораздо больше сторонников получила теория "социального научения", которая считает, что зависти человек учится в процессе социальной жизни. Согласно этой точки зрения, врожденной склонности к зависти нет. Просто родители в воспитательных целях начинают вслух сравнивать своего ребенка с другими детьми - более успешными, с их точки зрения, в результате чего они невольно и засевают чистую душу ребенка "*семенами греха зависти*". А из этих семян и вырастают потом соответствующие плоды. Со временем зависть может привести к деформации личности. Человек становится более подозрительным и тревожным, у него появляется ощущение собственной неполноценности. Хроническая форма зависти напрягает нервную систему и выматывает человека до крайности не только на психологическом, но и на телесном уровне. Можно сказать, что зависть - это проявление незрелости личности. Эта несформированность личности выражается в том, что человек не умеет осознавать своего предназначения в мире, не понимает свои сильные стороны и не способен научиться их развивать. Именно поэтому люди чаще завидуют тому, что не продается и что невозможно получить ни за какие деньги. К таким явлениям относятся красота, талант, удачах [2].

У зависти есть много корней. Это сложный психологический "коктейль" из разных "ингредиентов", среди которых можно выделить восемь основных "ингредиентов".

*1.Равенство.*

В основе зависти может быть стремление к равенству. Человек может осознанно или подсознательно считать, что все люди примерно раны, а значит и должны получать от жизни примерно одинаково. Таких людей особенно возмущает и раздражает, когда успеха достигает кто-то из их ближайшего окружения, тот, кто стоит "на одной иерархической ступеньке".

*2.Справедливость.*

Зависть - это особое, гипертрофированное чувство справедливости: "Все должно быть по заслугам!" или "Все в этой жизни должно быть честно!". Проблема в том, что понятие "честно" и "справедливо" каждый человек понимает по-своему. Тем не менее, для многих людей очень важно, чтобы богатство и успех приходили именно справедливым путем. Они готовы примириться с те, что человек заработал миллион долларов, напряженно работая несколько лет и во всем себе отказывая, но когда миллионером становится бомж, выигравший в лотерею - для них это невыносимо! С возрастом люди, взрастившие свою зависть из этого корня, часто выбирают себе амплуа мучеников. Они страдают от чувства несправедливости, пытаются свалить вину на более успешного. Заставляя других ощущать себя виноватыми, они в своем воображении словно восстанавливают справедливость в мире.

*3.Негативное отношение к богатству и успеху.*

Некоторые люди могут перетерпеть умеренный успех окружающих, но излишнее (с их точки зрения) богатство - аморально. В этом случае мы имеем деле не столько с завистью, сколько с определенными этическими установками. Ио такие люди и сами внутренне не готовы к богатству, так как в детстве родители глубоко внушили им мысли, что "трудом праведным не построишь палат каменных", и "все значительные состояния заработаны нечестным путем". Поэтому таких людей очень раздражает богатство и успех других людей.

*4. Обида на судьбу.*

Этот корень зависти прорастает у тех, кто излишне верит во всемогущество судьбы, и слабо верит в собственные силы. Их очень расстраивает осознание того, что другим людям везет больше, чем им. Им кажется, что фортуна по какой-то причине их невзлюбила, а сами они ничего не могут поделать в этой жизни без помощи внешних обстоятельств. Такие люди ставят свечки в храмах, верят в приметы и фэн-шуй, возносят молитвы или занимаются магией - с переменным успехом или совсем без него.

*5.Негативное отношение к другим людям.*

Люди, испытывающую зависть по этой причине, не очень любят людей и не доверяют им. Возможно, что это - итог воспитания, а может быть - следствие каких-то жизненных событий, после которых человек обиделся на весь свет. От ненависти к зависти - один шаг, но такая стратегия не дает выигрыша в жизненной борьбе. Ведь люди прекрасно чувствуют отношение к себе и начинают относиться к завистнику еще хуже. Возникает замкнутый круг, выйти из которого можно, только если научишься видеть в людях и хорошие, светлые стороны.

*6.Ревность.*

Ревность и зависть - родные сестры. "Это все мое и только мое", - говорит зависть, - и я не желаю, чтобы это было и у другого". "Я хочу, чтобы только у меня была твоя любовь, чтобы ты принадлежал(а) только мне", - вторит ей ревность, и очень трудно различить их голоса.

*7.Заниженная самооценка.*

Люди, у которых зависть произрастает из этого корня, не верят в себя, свои силы и способности. Более того, они по-настоящему не любят и не ценят себя. Другие люди кажутся им более успешными, сильными и удачливыми, хотя объективно это может быть совсем не так.Можно сказать, что зависть таких людей - один из компонентов их комплекса неполноценности.

*8.Неумение извлекать пользу из поражений.*

Такие люди не научились правильно относиться к урокам, которые преподает им жизнь. Они с ужасом воспринимают даже малейшие поражения в жизненной борьбе вместо го, чтобы относиться к жизни, как к игре. Их излишне серьезное и ответственное отношение к жизни играет с ними плохую шутку, и они в душе завидуют тем, кто живет легко и непринужденно [5].

Зависть - некий обман, желание быть счастливым переносится на предмет или образец, который есть у другого, таким образом, образуется зависимость от образца, как символа достаточности. Таким образом, круг замыкается: подавление неудовлетворенности влечет за собой агрессию, затем возникают зависть и чувство вины, накладываемые установкой "Сверх-Я" - так человек перестает чувствовать собственную жизнь и только кипит в котле собственных страстей, не зря говорят, что зависть разрушает изнутри.

Цикл семейных отношений часто сопряжен с природной завистью: с появлением ребенка в семье, когда мать - целый мир для ребенка, мужчина завидует ей и их отношениям с ребенком, тесной связи и может чувствовать себя отвергнутым. С возрастом внимание ребенка переключается на отца, как символа активности, деятельности, связи с внешним миром - и уже мать завидует той форме отношений, которую не может построить с ребенком. Позже уже оба родителя завидуют компании, которая становится смыслом жизни их ребенка в подростковом возрасте. Затем цикл повторяется, но уже тот ребенок становится на место родителя. Это переживание свойственно всем людям, но большинство боится себе в этом признаться [5].

Есть категория людей, которые, имея многое, все же завидуют другим, - это не желание обладать чем-то конкретно, а скорее чувство собственной неполноценности, завистник ищет преимущества, которого ему не хватает в ком угодно и в чем угодно, лишь бы заполнить внутреннюю пустоту и неудовлетворение собой. Такой человек завидует тем чувствам, качествам, которыми обладает тот, кому завидуют. Этот феномен объясняется результатами исследования *С. Фрэнкеля и И. Шерика*.

Результаты проведенного исследования говорят, что первый глубинный психологический аспект зависти в том, что хотят получить не столько благо, которое недоступно, а ощущение от него. В проведенном эксперименте было выявлено, что ребенок испытывает зависть к игрушке только тогда, когда ею заинтересовывается его сосед. Ему хочется получить от нее такое же удовольствие.

*Авторы выделили следующие условия возникновения чувства зависти:*

· Должна существовать способность противопоставления "Я" и объекта (для либидо-агрессивного замещения объекта зависти);

· Должно существовать представление о собственности;

· Должна существовать способность представлять себе и предвидеть желаемое конечное состояние.

Этот эксперимент в свою очередь подтверждает и дополняет теорию равновесия *Ф. Хайдера*, который считает, что человек может завидовать из-за вещи, принадлежащей другому, хотя прежде он сам никогда не испытывал потребности в ней и даже не думал о ней - то есть, можно желать чего-то только потому, что оно есть у другого. *Ф. Хайдер* предположил, что существует так называемый мотив, желание одинаковой судьбы и равных результатов [13].

Доктор психологических наук, профессор Е. П. Ильин утверждает: "Зависть может переживаться как досада, злость на того, кто, как кажется, добился незаслуженного успеха, получил незаслуженные блага, а с другой стороны, как обида на судьбу в связи с кажущейся незаслуженной собственной неудачей. Завистник страдает от сознания собственной неполноценности: раз у меня этого нет, значит, я хуже его".[5, с.319].

В словаре *"Психология <http://www.sunhome.ru/psychology>"* зависть рассматривается как проявление мотивации достижения, при которой чьи-либо реальные или воображаемые преимущества в приобретении социальных благ (материальных ценностей,успеха, статуса, личных качеств) воспринимаются субъектом как угроза ценности собственного "Я" и сопровождаются аффективными переживаниями и действиями. "Черная зависть" с нашей точки зрения является негативной эмоцией. Однако как эмоция зависть может рассматриваться только в случае ситуативного ее появления. Когда же зависть устойчива по отношению к какому-то объекту, она становится эмоциональной установкой, т. е. чувством[13]. Наряду с пониманием зависти как неприязненного чувства, враждебного отношения к кому-либо, имеется и более широкий подход, когда зависть рассматривается как феномен, проявляющийся на трех уровнях: на уровне сознания - осознание более низкого своего положения, на уровне эмоционального переживания - чувство досады, раздражения или злобы из-за такого положения, и на уровне реального поведения - разрушение, устранение предмета зависти.

В соответствии с этим *К. Муздыбаев* выделяет следующие компоненты зависти, последовательно проявляющиеся друг за другом:

) социальное сравнение ("...В зависти всегда таится сравнение, а где невозможно сравнение, нет и зависти",-писал Ф. Бэкон);

)восприятие субъектом чьего-либо превосходства;

) переживание досады, огорчения, а то и унижения по этому поводу;

) неприязненное отношение или даже ненависть к тому, кто превосходит;

)желание или причинение ему вреда;

) желание или реальное лишение его предмета превосходства. [10]

Нам представляется, что здесь упущен главный компонент зависти. Ведь зависть возникает не просто к тому, кто располагает тем, чего нет у завидующего. Она возникает только по поводу того, к чему у человека имеется пристальный интерес, что им высоко ценится и в чем у него имеется потребность. Это может быть зависть женщины, желающей, но не имеющей детей, к тем, кто их имеет; зависть человека с карьеристскими наклонностями к другому человеку, успешно продвигающемуся по службе, и т. д. Чаще всего зависть скрывается от того, кому завидуют (это проявляется в замалчивании его достижений), поэтому объект зависти может ничего не подозревать. Но бывает и открытое проявление зависти, в связи с чем выдающийся физиолог *Г. Гельмгольц* утверждает: "По усиливающейся грубости противников можно, в известной степени, судить о размерах собственного успеха. Бывает и так, что человек, боясь вызвать зависть других, снижает свою трудовую энергию и энтузиазм, скрывает свое благосостояние и достижения, пользуется ими скрытно, не получая от них, таким образом, полного удовлетворения"[5 с.318].

Зависть может переживаться как досада, злость на того, кто, как кажется, добился незаслуженного успеха, получил незаслуженные блага, а с другой стороны, как обида на судьбу в связи с кажущейся незаслуженной собственной неудачей. Завистник страдает от сознания собственной неполноценности: раз у меня этого нет, значит я хуже его[14]. Как отмечает *П. Тительман*, осознание человеком более низкого собственного положения является самой фундаментальной предпосылкой зависти. Происходит деформация личности: человек становится скрытным, тревожным, жалеющим себя, у него появляется чувство неполноценности, постоянного недовольства.

Таким образом, изучив данный пункт, можно сказать, что зависть, это чувство неудовлетворенности собой, которое в значительной степени подпитывают общественные стереотипы о "греховности" зависти.

Существует *две* версии возникновения зависти - врожденная и приобретенная.Однако т.к врожденная версия возникновения зависти не объясняет черную зависть, а только белую, гораздо больше сторонников получила теория "социального научения", которая считает, что зависти человек учится в процессе социальной жизни. Согласно этой точки зрения, врожденной склонности к зависти нет.

Корнями зависти являются: равенство, справедливость,неумение извлекать пользу из поражений, обида на судьбу, негативное отношение к другим людям, негативное отношение к богатству и успеху, заниженная самооценка.

Так же зависть может переживаться как досада, злость на того, кто, как кажется, добился незаслуженного успеха, получил незаслуженные блага, а с другой стороны, как обида на судьбу в связи с кажущейся незаслуженной собственной неудачей.

**1.2 Психологические формы феномена зависти**

В зависимости от степени эмоционального влияния на личность, глубины и силы переживаний, выделяют несколько типов зависти и ее влияния на жизнь человека.

Психологически можно выделить такие формы зависти как:

***Черная зависть* -** это желание или уничтожить объект зависти или сделать ему так же плохо, как завистнику. Одна из причин такого типа зависти "каузальное заблуждение", т. е. восприятие человека, имеющего превосходство, как причины собственных неудач и униженного положения. Человек полностью снимает с себя ответственность за то, что происходит в его жизни.

В этом контексте нужно так же вспомнить о феномене "порчи" и "дурного глаза". Если отвлечься от эзотерических учений, то наблюдается следующий механизм: человеку завидуют, он, естественно ощущает отношение к себе, в общении создается напряжение, которое требует больших затрат психической энергии. В результате в конце дня человек чувствует психическую усталость, называемую "порчей". Но следует отметить, что черная зависть непродуктивна и влияет на завистника: он страдает от зависти больше, чем ущерб, наносимый человеку, которому завидуют. По проведенным исследованиям, чувство зависти имеет и соматические симптомы. У человека, которого гложет чувство зависти, могут возникать физиологические симптомы: *Петер Куттер* отмечает: "Человек бледнеет от зависти, поскольку сжимаются кровеносные сосуды и повышается артериальное давление, или желтеет от зависти, поскольку кровь насыщается желчью. Кроме того, такие люди мнительны, и живут в постоянном ожидании чужого провала, вместо того, чтобы создавать свой успех" [7 с.70].

Человек который подвержен черной зависти это психологически мелкая личность, в которой нет душевной щедрости, это конечно признак негативных жизненных установок. Большинство людей понимает, что это негативное чувство, даже если испытываем зависть, мы стараемся скрыть от окружающих этот факт проявленного малодушия, маскируем, под объективную точку зрения.

***Белая зависть* -** несет некую пользу и для того, кто завидует и для общества в целом. Объект белой зависти становится неким эталоном и предметом восхищения. Завистник в таком случае, это человек, которого восхищают способности, качества или достижения другого человека. Такой завистник будет стремиться всячески подражать своему кумиру и надеяться, что когда-нибудь он станет таким же.



Черной зависть станет или белой, зависит от все тех же механизмов сравнения и структуры "Я-концепции".

Если речь идет о начинающем свое дело человеке, который полон надежд, он вполне может с восхищением смотреть на владельца крупной корпорации, мечтая, что в свое время он займет это место.

Если же в таком положении оказываются два бизнесмена, которые в свое время вместе учились, а затем каждый пошел своей дорогой, которая одного привела к богатству, а другому повезло меньше, тут речь неизменно будет идти о черной зависти. Это станет защитным механизмом - ведь кроме собственных способностей и судьбы винить больше некого, а признать это губительно для самооценки. И тогда агрессия и унижение конкурента хотя бы в собственных глазах, становится единственной защитой психики.

Так же выделяют:

***Незлобная зависть*** - человек хочет иметь то же, что и объект зависти, и стремиться к этому, не испытывая враждебных чувств.

***Злобная зависть -*** стремление к тому, чтобы другой не имел того, что имеет. В фокусе злобной зависти, таким образом, находится устранение, разрушение ее предмета. Тот, кем руководит незлобная зависть, хочет быть лишь похожим на своего соперника: "хочу иметь то, что он имеет". Тот, кем руководит злобная зависть, желает разрушить: "хочу, чтобы он не имел того, что имеет". В первом случае человек стремится подняться до уровня объекта зависти, а во втором - унизить объект зависти до своего уровня. Если побудительный мотив незлобно завидующего - стать таким же, добиться того же - можно понять и морально принять, то побудительный мотив злобно завидующего - разрушить, отнять, устранить предмет зависти - принять невозможно. В чем корни злобной зависти? В первую очередь она продиктована собственным бессилием, собственной неспособностью и осознанием своего статуса как безнадежно низкого. Поскольку целью злобно завидующего является преодоление неравенства, но эта задача ему не по силам, то единственно возможным решением становится использование агрессивного метода: унизить соперника, низвести его до своего уровня. Еще одна причина может быть связана с тем, что человек, обладающий превосходством, воспринимается завидующим как причина его неудач, его бессилия и униженного положения и потому вызывает к себе ненависть.

***Депрессивная зависть*** - так же возникает от чувства униженного положения, но для нее характерно чувство несправедливости, обделенности и обреченности.

*Г.Ф. де ла Мора*, исследуя феномен зависти в разные исторические эпохи, выделяет два типа зависти:

***Личная зависть* -** скорее испытывается втайне и скрывается, считается постыдной. Это либо открытая агрессия к объекту зависти, либо другие формы неприятия этого человека.

***Общественная зависть*** - для нее более характерно создание и использование стереотипов. Это вечные стереотипы *"Завистники умрут, но зависть никогда",* так как они передаются и распространяются в обществе, как часть мировоззрения. С помощью этих стереотипов можно и продемонстрировав зависть, обвинить человека в наличии объекта зависти.

По мнению *Г.Ф. де ла Мора*, общественная предрасположенность к зависти направлена против индивидуальных особенностей личности. Этой теорией, можно объяснить агрессию к нестандартно мыслящим людям. Бывает, что группа выталкивает талантливого человека из-за неосознаваемой зависти к его качествам.

Данная теория имеет свои ограничения, так как не следует забывать, что обвинение в зависти весьма манипулятивно. Человек, просто высказывающий свое мнение, отличное от чужого, рискует получить обвинение в зависти, и тогда ему предстоит выбор: или отстаивать свою мысль, или поддаться моральным принципам и отступить, дабы показать отсутствие зависти. Эта манипуляция возможна только благодаря моральному аспекту зависти и стереотипам общества по отношению к зависти.

В онтогенезе зависть появляется довольно поздно как результат морального эгоцентризма ребенка, соревновательного характера игр, неудовлетворения потребности в признании. Часто зависть возникает к братьям и сестрам. Младшие завидуют превосходству старших, а те, в свою очередь, завидуют младшим, потому что родители относятся к ним с большим вниманием, трепетом. Устранению зависти в детском возрасте способствуют повышение социального статуса ребенка, его идентификация со значимыми для него другими детьми, наличие положительных переживаний в процессе совместных игр и общения.

Широко распространена также *возрастная зависть,* зависть, которую испытывают дети и родители. Родители завидуют молодости, здоровью, беспечности, свободе детей и, не в последнюю очередь, их сексуальной раскрепощенности. Дети завидуют тем преимуществам, которые предоставляет родителям их возраст, а также общественному положению, знаниям, размеренности половой жизни родителей. Психоанализ свидетельствует о том, что зависть, которую испытывает младенец к материнской груди, к этому неисчерпаемому источнику, к этой молочной реке с кисельными берегами, отзывается во взрослом возрасте. Известный психоаналитик Мелани Клейн, умершая в 1960 году в Лондоне, впервые заговорила о деструктивном влиянии младенческой зависти, которое выявляется в процессе психоаналитического лечения детей; в настоящее время это общепризнанный факт. Кроме того, подобная зависть заявляет о себе и в процессе психоаналитической терапии взрослых людей.

Зависть имеет вредные последствия для развития ребенка. В связи с тем что объект зависти подвергается воображаемому уничижению и уничтожению, он перестает приносить пользу ребенку, которого мучает стыд и раскаяние за гипотетический проступок. Ребенка пугает перспектива наказания и ввергает в отчаяние сознания того, что он покушается на то, в чем более менее нуждается.

Во многих неудачах и промахах повинна зависть. Речь идет о людях, которые, по словам *Фрейда*, "не могут добиться успеха". Индивиду нелегко смириться с мыслью о том, что у другого человека есть то, чего не хватает ему. Если индивид будет свысока посматривать на собственность человека, которому он завидует, то, очевидно, его чувство собственного достоинства возродится, однако вместе с тем он потеряет последнюю надежду на помощь. [7].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что существует множество форм зависти, влияющих на поведение человека. Так зависть может быть безобидна для человека, выступать как мотив для самосовершенствования, так и наоборот когда целью завидующего является преодоление неравенства, но эта задача ему не по силам, то единственно возможным решением становится использование агрессивного метода: унизить соперника, низвести его до своего уровня.

**1.3 Межличностные отношения и зависть: характеристики, взаимодействие**

Межличностные отношения - объективно переживаемые взаимосвязи между людьми.

Отношения людей обладают весьма большим разнообразием, отражая многогранные мотивы деятельности людей в различных областях производства, науки, просвещения, политики, управления государством, а также отношения в семье, с друзьями и товарищами. При этом часть этих отношений зависит от объективных факторов деятельности, эти отношения имеют социальную основу, в значительной мере могут быть просчитаны, они не зависят от воли и сознания людей, включённых в эти отношения (несмотря на то, что люди в них участвуют). Другая часть в большей мере определяется симпатиями и антипатиями, имеет эмоциональную "окраску", в них личность обладает иной ценностью. Человек может быть прекрасным специалистом производства, но быть плохим другом. Напротив, личное обаяние, умение общаться часто способствует решению политических, дипломатических, управленческих проблем. В связи с выше изложенным, в психологии принято выделять объективные, без личностные отношения и субъективные, межличностные отношения. Объективные отношения (политические, государственные, производственные) являются основными, определяющими, а межличностные отношения носят характер фона, они облегчают или осложняют протекание без личностных отношений, они редко возникают там, где нет объективной необходимости. Можно сказать, что межличностные отношения существуют внутри общественных отношений, реализуют эти отношения в деятельности конкретных личностей (в их общении, взаимодействии)[12].

Межличностные отношения - это объективно переживаемые, в разной степени осознаваемые взаимосвязи между людьми. В их основе лежат разнообразные эмоциональные состояния взаимодействующих людей и их психологические особенности. В отличие от деловых (инструментальных) отношений, которые могут быть как официально закреплёнными, так и незакреплёнными, межличностные связи иногда называют экспрессивными, подчёркивающими их эмоциональную содержательность. Взаимоотношения деловых и межличностных отношений в научном плане недостаточно разработаны.

Интерперсональные отношения включают три элемента:

а) *когнитивный* (гностический, информационный), предполагает осознание того, что нравится или не нравится в межличностных отношениях;

б) *аффективный* (эмоциональный), находит своё выражение в различных переживаниях людей по поводу взаимосвязей между ними. Эмоциональный компонент является ведущим из них;

в) *поведенческий* (практический, регулятивный), реализуется в конкретных действиях. В случаях, если один из партнёров нравится другому, поведение будет доброжелательным, направленным на оказание помощи и продуктивное сотрудничество. Если же объект не симпатичен, то интерактивная сторона общения будет затруднена. Между этими поведенческими полюсами имеется большое количество форм интеракции, реализация которых обусловлена социокультурными нормами групп, к которым принадлежат обобщающиеся.

Возникновение того или иного отношения связано, прежде всего, с наличием у каждого человека определённой системы ценностей. Если облик, слова и поступки человека соответствуют ценностям личности его партнёра, то к этому человеку будет формироваться общее положительное отношение. Если же и внешний облик, и поведение человека противоречат ценностям партнёра по общению, то у последнего возникает к нему отрицательное или безразличное отношение. Отношение, таким образом, является постоянным атрибутом общения, оказывающим существенное влияние не только на процесс и результат взаимодействия партнёров, но также и на процесс развития личности [8].

Советский философ *А. И. Титаренко* справедливо пишет, что нет ничего радостнее, чем узнавание другого человека, хотя эта радость и не всегда очевидна. "Каждый человек, сам того не зная, бывает в своей жизни Колумбом много раз, когда он открывает неизведанные для себя миры - души других людей. Конечно, это узнавание происходит не без напряжения чувства и ума "познающего", не без его заинтересованности. Можно, наверное, даже метафорически сказать о "труде" узнавания другого человека. И "труд" этот не только радостен, но и опасен - ведь, узнавая, иногда разочаровываешься в людях" [17 с. 59].

Как мы видим, потребность в общении - это жизненно важная потребность человека, какого бы возраста он ни был. Поэтому неудовлетворенность потребности в общении вызывает у человека любого возраста отрицательные эмоциональные переживания, ожидание неблагополучия даже тогда, когда ему, казалось бы, ничто не угрожает. При длительном сохранении неблагополучно сложившихся отношений могут произойти существенные изменения в характере человека. Он будет постоянно ждать от других недоброжелательства, непонимания своих истинных мотивов поведения, отрицательной оценки своих поступков. Мы говорили, как тяжело переживается такое одиночество, когда человек лишен самой возможности общаться с другими людьми. Не менее тяжело переживается и одиночество на людях, когда есть реальная возможность общения, но она по каким-либо причинам не реализуется.

Постоянное сравнение себя с другими, своих успехов и неудач может рано или поздно привести к зависти. А зависть, как известно, плохой советчик в межличностных отношениях. Зависть порождается неутолимым желанием иметь все то, что имеют другие люди. Хорошо, если зависть развивается в духовной сфере, тогда она способствует самосовершенствованию, но чаще она заставляет человека действовать во вред другим людям.

Межличностные отношения - это именно те отношений, которые складываются в реальной жизни между мыслящими и чувствующими людьми. Межличностные отношения являются сущностью общения, своеобразным результатом его. Возникнув в процессе общения, межличностные отношения, в свою очередь, оказывают влияние на него, определяя содержание общения.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что межличностные отношения человека весьма разнообразны. Все это подчеркивает, что многообразие проявлений человека и богатство мира вокруг него требуют и многообразия познания, сочетания разных способов и форм познавательной деятельности.

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.

Зависть всегда проявляется в межличностных отношениях, т.е. она не биологически обусловлена, она всегда социально образована, т.е. рождается, когда происходит постоянное сравнение и оценка себя и других. На этом сравнении строятся целые индустрии, а у человека возникают многочисленные виды невроза. Многие родители, а затем учителя и друзья вольно или нет, способствуют тому, что мы формируем у себя это чувство. СМИ - телевидение, журналы, радиостанции нас сравнивают, а затем и эксплуатируют, показывая и доказывая нам, что такие, какие есть, мы несовершенны, некрасивы, неуспешны…. У нас неидеальная фигура, несовременная машина-компьютер-телефон, немодная одежда, у нас кариес, перхоть, лысина, целлюлит и т.д. Мы не в чем 100% не совершенны. Но мы и не должны быть совершенными. Мы должны быть собой.

Благо зависти в том, что она демаскирует природу человеческих чувств, т.е. саму природу человека.Она делает явным то, что кажется тайным**.**

Зависть указывает человеку на его собственный интереси невоплощенное желание, на то к чему он прикладывает недостаточно сил и старания или избрал неверный путь для реализации своей потребности, мечты.

Сложность в том, что человек не любит замечать неприятное про себя, поэтому редко кто может отметить и принять свои недостатки и несовершенства, обратить внимание на них, проанализировать и в корректной форме и для себя и для других исправить сложившееся положение - добившись предмета бывшей своей зависти (заработав достаточно денег, получив повышение и\или многочисленные награды и звания). Ведь зависть это один из полюсов стремления к справедливости и совершенству**,** но только один, когда человек видит конечный результат и совершенно не оценивает тот процесс, который привел к этому результату, т.е. не определяет цену вопроса.

В самом общем виде категория "отношение" определяется как содержательная связь человека с внешним миром. В концепции В.Н. Мясищева отношение понимается как целостная система индивидуальных, избирательных, сознательных связей личности с разными сторонами объективной действительности, включающая в себя три взаимосвязанных компонента: отношение человека к людям, к себе, к предметам внешнего мира [11].

Для социальной психологии основной интерес представляют отношения человека к другим людям, возникающие в процессах взаимодействия с ними, важнейшей особенностью которых является их двухсторонний характер, позволяющий рассматривать их как взаимоотношения, в которые вовлечены несколько субъектов.

Особое место в системе отношений личности принадлежит отношению к своему успеху и успеху другого. *Р.М. Шамионов* рассматривает этот вид отношений как интегральный, который может быть связан и с деятельностью, и общественными явлениями и социальным поведением, и материальным достатком, а также высокой субъективностью оценки. Автор пишет: "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 в различных видах деятельности и отношения к нему . 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" [17, с. 101-102].

Человек с высоким уровнем зависти весьма настороженно относится к другим, проявляя в отношениях недоверие и осторожность, а иногда и полную убежденности в том, что окружающие намерены нанести ему какой-либо существенный вред. Вполне возможно, что в данном случае срабатывает защитный механизм проекции и происходит приписывание своих состояний на другую личность: "Я завидую (но не могу себе признаться в этом), и мне кажется, что каждый и всякий завидует мне и желает причинить вред"[1, c.103].

Отметим также, что подозрительность, по мнению *А. Басса* и *А. Дарки*, входит в компонентный состав более общего феномена - враждебности, наиболее часто применяемого при описании завистливого отношения: "Зависть -неприязненное, враждебное отношение к успехам, популярности, моральному превосходству или преимущественному положению другого лица"[17, с. 146].

Так, в массовом сознании существует устойчивый стереотип о большей завистливости женщин, нежели мужчин, но в то же время результаты исследований, получены *К. Муздыбаевым* показывают на отсутствие статистически значимых различий в интенсивности зависти мужчин и женщин.

Кроме подозрительности, которая свойственна и завистливым мужчинам, и завистливым женщинам, зависть проявляет себя и в других аспектах межличностных отношениях, но в них уже наблюдается гендерная специфика. Так завистливые мужчины в отношениях с другими проявляют агрессивность, а завистливым женщинам свойственна подчиняемость другим. Зависть мужчин не проявляется прямым образом, а сопровождается злобными шутками, колкостями, направленными на объект зависти, ненаправленными и неупорядоченными взрывами ярости. Если прямая агрессия всегда направлена против самой жертвы, то при косвенной агрессии жертва может и не присутствовать, а агрессия в данном случае направляется на объекты-заменители, суррогаты, жертвы, представителей ее "круга". *К. Муздыбаев* в этой связи отмечает: "Гнев и агрессия раздосадованных чужим превосходством зачастую адресуются не только личности соперника, но и одобряющим, поддерживающим его членам группы или коллектива, принуждая их таким способом к негативному конформному поведению " [13, с. 39].

У женщин их завистливость в межличностных отношениях напротив не имеет проявлений агрессивности, а отличается проявлениями покорности, склонности к самоуничижению, слабовольности, пассивности, которые являются характеристиками подчиняемого стиля отношений. В данном случае определяющей характеристикой подчинения, проявляющейся в межличностных отношениях женщины как субъекта зависти, на наш взгляд, является ее склонность к самоуничижению, которое проявляется как страдательная позиция "Я" как "объекта".

Говоря об инвариантных и вариативных характеристиках межличностных отношений мужчин и женщин, которым свойствен высокий уровень ожидания зависти от других, можно отметить следующее: мужчины и женщины предполагающие, что им непременно завидуют другие, в межличностных отношениях проявляют авторитарно-эгоистичный стиль, характеризующейся властностью, доминантностью, самовлюбленностью, самодовольностью, заносчивостью и самолюбием; женщины, считающие, что им завидуют многие и во многом, помимо описываемых характеристик межличностных отношений проявляют еще и некую агрессивность, выражающуюся в жестокости, враждебности, раздраженности и непримиримости к окружающим.

Таким образом, видно, что зависть разрушает общение, способствует фиксации регрессивных форм поведения, является средоточием глубоко спрятанных, но готовых в любую минуту взорваться деструктивных тенденций индивида. Она вызывает трения, сбои, разрывы отношений, способствует возникновению эмоциональных, поведенческих и психосоматических девиаций [1].

Теоретический анализ исследований показал, что одной из базовых характеристик зависти является то, что она выражается, опосредовано, через комплекс отношений к другому и переживаний этих межличностных отношений, что она не всегда осознается субъектом в качестве отношения к другим людям. Завистливое отношение к другому переживается как совокупность состояний (досада, отчаяние, печаль, бессилие, злоба, гнев) и тесно связано с такими отношениями, как ненависть, враждебность, ревность, презрение. Завистливое отношение актуализирует вербальную агрессию (ложь, клевету), усиливает стремление лицемерить, мстить, уничтожать другого как психологически, так и физически [1].

**1.4 Профессиональная деятельность военных**

*Воинская деятельность* - сложное социальное явление. Как часть общественной жизни, она представляет собой материальную, чувственно-предметную и целесообразную деятельность людей в области военного дела и включает в себя военно-практическую и военно-исследовательскую деятельность.

Воинская деятельность осуществляется в форме вооруженной борьбы, боевого дежурства, боевой и морально-психологической подготовки войск, управленческой деятельности штабов и других органов военного управления, подготовки военных кадров, военно-научной деятельности и др. Формы воинской деятельности неразрывно взаимосвязаны, дополняют и обусловливают друг друга.

Воинскую деятельность можно рассмотреть с точки зрения анализа последовательности основных этапов деятельности вообще: целеполагание и планирование предстоящих действий; организация условий деятельности, выбор средств и методов; реализация программы деятельности, ее осуществление; обеспечение контроля и оценки результатов, сопоставление их с целями деятельности и продолжение дальнейшей деятельности на основе промежуточного результата [14].

На всех этапах практическая воинская деятельность неразрывно связана с теоретической. Поэтому еще одно представление о воинской деятельности можно отразить как единство двух ее сторон - субъективной и объективной.

Субъективная сторона - это человек (субъект) с его мотивами, знаниями и навыками, а также осуществляемые человеком операции целесообразной деятельности. Объективная сторона представляет собой совокупность объектов, которые включаются человеком в определенные взаимодействия и выступают в качестве предметов, средств и продуктов воинской деятельности.

В качестве объекта воинской деятельности может выступать как предмет окружающей действительности, так и человек, постоянно изменяющийся под ее воздействием. Изменение общества приводит к изменению воина, позволяет ему как субъекту деятельности постоянно развиваться, обогащать мотивационно - смысловую сферу своей деятельности.

Исследования воинского коллектива показали, что они относятся к социальным группам "закрытого" типа (в закрытых учебных заведениях, экипажах морских судов, различного рода экспедициях и т.п.)имеющих специфические условия своего возникновения и функционирования. Особенности режима жизнедеятельности, таких как замкнутость, изолированность, насильственность попечения и пребывания, полная регламентация социальных норм, управление всеми общественными средствами контроля, принуждения и подавления, ограничение в удовлетворении потребностей (физиологических, социальных, духовных),пребывание в однополых группах на уравнительных началах и непосредственном окружении себе подобных.

В условиях военной службы отношения между военнослужащими регламентируются уставами, приказами, директивами, инструкциями командиров и начальников. Наиболее полное их проявление осуществляется в военно-профессиональной сфере деятельности воинских коллективов. Здесь ярко проявляется организационно-штатная структура подразделений с её строгой иерархией отношений пo вертикали, т.е. отношений между начальниками и подчиненными, старшими и младшими. В роли старших, начальников выступают не только офицеры и прапорщики, но и сержанты, а также наиболее опытные и подготовленные военнослужащие рядового состава.

Чтобы добиться расположения у командира, заслужить звание сержанта и особых привилегий, чаще всего побуждает конкуренцию и завистливое отношение друг другу.

Существенное отличие военнослужащих старших призывов в уровне профессиональной подготовленности, организованности приводит к их доминированию и в бытовой сфере. Межличностные и межгрупповые отношения военнослужащих в этой сфере в меньшей степени регламентированы и подвержены контролю со стороны старших начальников. Именно в этой сфере, включающей такие элементы как прием пищи, внутренний порядок в казарме и закрепленной территории, наряды, наиболее ярко происходит ущемление прав и личного достоинства военнослужащих более позднего призыва.

# Травля новичков, зависть, боязнь конкуренции, благосклонность со стороны начальства, внутреннее напряжение в коллективе, требующее выхода, такое поведение офицеров к подчиненным может быть обусловлено такими факторами: чувство неполноценности и желание утвердить свой авторитет за чужой счет, личные счеты с подчиненным, все это эмоции и чувства, препятствующие сотрудничеству военнослужащих.

Под отрицательным лидерством в первичных воинских коллективах понимается процесс доминирования, ведущего положения отдельных военнослужащих и их групп, ущемляющих права других военнослужащих, как правило, более раннего призыва, формирующих традиции, обычаи, нормы поведения негативной направленности.

Конфликты в последние годы стали, к сожалению, атрибутом взаимодействий, взаимоотношений военнослужащих. Они оказывают заметное влияние на социально-психологический климат воинского коллектива, сказываются на качестве боевой подготовки и, в конечном счете, влияют на боевую готовность подразделения. Поэтому для успешного руководства подчиненными командиру необходимо понимать суть возникающих конфликтов, причин их появления, характер влияния на воинский коллектив, знать способы урегулирования типичных конфликтов [3].

Содержание учебно-боевой подготовки определяется учебными планами и программами. Один из основных принципов организации учебно-боевой подготовки - учить войска тому, что необходимо на войне. Поэтому выполнение задач учебно-боевой подготовки требует от каждого военнослужащего высокого уровня духовных и физических качеств, а овладение всеми элементами воинской деятельности - психической устойчивости и физической выносливости.

**Глава 2.Экспериментально-психологическое исследование зависти у военных**

**.1 Методы исследования**

зависть межличностный военнослужащий социальный

*Гипотеза*: существует различие переживания зависти военнослужащих различного социального статуса.

Зависть является неустранимым элементом социальной жизни человека и одним из сильнейших регуляторов межличностных отношений .Однако психологическая диагностика столь распространенного в современном обществе социально-психологического феномена представляется весьма затруднительной, что связано, с тремя основными причинами.

Во-первых отсутствует единый подход к пониманию социально-психологического феномена зависти, что связано, прежде всего, с различными исходными позициями авторов в отношении ее разнополярной сущности. Если одни авторы, признавая ее деструктивный характер, находят в ней и конструктивное зерно (В А Гусова, СМ. Зубарев, А.В. Прокофьев, Е.Е. Соколова), то другие отрицают стимулирующий характер зависти (ЕВ. Золотухина-Аболищ, В. А. Лабунская, К. Муздыбаев, P.M. Шамионов), утверждая, что она связана с разрушением не только чужой жизни, но и своей, что не позволяет ему добиваться реального успеха и становится преградой в самореализации .

Во-вторых, несмотря на то, что с большой долей вероятности можно сказать, что зависть хотя бы однажды испытывал каждый человек, тем не менее, люди стыдятся признаться в ней (с точки зрения нравственных императивов - завидовать плохо!). Истоки такого отношения - как в религиозной традиции, относящей зависть к числу худших грехов, так и в тех негативных последствиях, которые она способна вызывать. Иначе говоря, зависть в общественном сознании воспринимается как одно из наиболее социально нежелательных человеческих чувств, что закономерно ведет кее подавлению, отрицанию, маскировке.

В-третьих, в настоящее время методический инструментарий для определения завистливости личности весьма ограничен, если не сказать - практически отсутствует. Анализ литературы по теме исследования позволил выявить лишь следующие методики. Первая методика "Шкала диспозиционной завистливости", разработанная К. Муздыбаевым , состоит из 15 суждений (5 из них "пустышки"). Данные по исследованию ее психометрических свойств обнаружены не были. Что касается второго опросника, то это "Методика исследования зависти, жадности, неблагодарности" М. Кляйн, К. Абрагам которую нам предоставила Н.М. Клепикова. Стоит отметить, что данные о психометрических характеристиках данной методики в специальной психологической литературе отсутствуют. Кроме того, зависть диагностируется в ней с помощью всего шести утверждений, несмотря на то, что их рекомендательное количество в методике должно быть не менее 20-30. А если учесть тот факт, что в данной методике зависть еще и дифференцируется по двум параметрам: собственно зависть и сверхзанятость чувством зависти, - то количество утверждений по шкалам уменьшается до трех [1].

Диагностическое обследование испытуемых проводилось с помощью методики исследования завистливости личности (МИЛЗ), состоящей из двух шкал: зависти-неприязни и зависти-уныния*.* Впроцессе создания методики осуществлена проверка тест-ретестовой и синхронной надежности, очевидной, содержательной, конвергентной, дискриминантной валидности, проведена стандартизация. Опросник может использоваться как в исследовательских целях, так и в практической работе.

В неё входят 47 утверждений, следует оценить, насколько перечисленные признаки свойственны респонденту в отношениях с другими людьми, имея в виду не только сегодняшний день, но и более длительный отрезок времени. Оценку каждого приведенного суждения необходимо выразить, используя шкалу: 0 - полностью не согласен, 1 - скорее не согласен,2 - согласен наполовину,3 -скорее согласен,4 - полностью согласен. Общий показатель по каждой шкале подсчитывается путем сложения баллов.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ШКАЛ ОПРОСНИКА

Шкала *зависть-неприязнь.*

Субъект "зависти-неприязни" испытывает озлобленность, гнев, раздражение, направленные на того, кто добился большего. Это находит выражение в таких отношениях к другому, как ненависть, неприязнь, подозрительность, враждебность. Для такого человека является характерным желание превзойти другого любым способом. Однако чаще всего стремление обладать вожделенным, но недосягаемым превосходством сменяется желанием лишить другого предмета зависти, навредить ему (хотя бы в своих мыслях и фантазиях). "Зависть-неприязнь" может проявлять себя и в злопыхательстве, т.е. в исполненном злобы раздраженно-придирчивом отношении к более успешному человеку, а также в таких низменных формах, как клевета, сплетни и беспочвенная критика. Субъект "зависти-неприязни" может быть вполне удовлетворен основными сферами своей жизнедеятельности, однако эмоциональный дискомфорт, вызванный осознанием того, что кто-то имеет больше, присутствует. Завистник убежден, что успехи и достижения другого принижают его, обесценивают его собственные достижения.

Шкала *зависть-уныние.*

Испытывая ее, субъект переживает несколько иной спектр чувств: обиду, досаду, грусть, уныние, отчаяние. Он чувствует себя неуверенным, обиженным, отчаявшимся, бессильным что-либо изменить. Стартовым механизмом запуска "зависти-уныния" является ощущение "незаслуженной непреодолимой обделенности". Субъект предпринимает, как ему кажется, все возможное для достижения желаемой цели, вкладывая все свои силы, но успех (материальный достаток, признание и др.) так и не приходит. И как результат придуманной им же тотальной несправедливости и в конечном итоге неудовлетворенных потребностей возникает завистливое отношение к тем, кто, на его взгляд, менее упорен, трудолюбив и активен, но имеет все то, что не имеет, но очень желает иметь он. Он избегает открытых действий, характерных для активного субъекта зависти, "зависть-уныние" имеет другие проявления. Субъект "зависти-уныния" часто умалчивает, игнорирует достижения конкурента как несуществующие или же намеренно восхваляет достоинства менее достойного человека. Кроме того, он часто прибегает к ограничению числа объектов зависти (нисходящее сравнение), а также к изобретению других параметров сравнения. Для субъекта "зависти-уныния" приемлемой является дискредитация соперника ("бедный, да честный, богатый, да лукавый") или же дискредитация желаемого предмета [1].

Для маскировки цели, в опроснике оставлен ряд утверждений, которые не вошли в него, которые выделены в отдельную шкалу *маскировки.*

В исследовании приняли участие 40 мужчин: 20 офицеров и 20 солдат воинской части 5522 города Гродно, во время самоподготовки с 19 до 20 вечера.

Эмпирическое исследование проводилось в индивидуальной форме в стандартных условиях. Каждому испытуемому был предоставлен индивидуальный бланк ответного листа и отдельный опросник с инструкцией. Предварительно были оглашены цели исследования и правила работы с опросником с акцентом на недопустимости взаимных консультаций по ответам в процессе работы и каких-либо обсуждений между собой.

Среди факторов, способных повлиять на объективность результатов исследования можно выделить:

низкий уровень заинтересованности в исследовании.

**2.2 Результаты эмпирического исследования и их обсуждение**

# При помощи t-критерия Стьюдента были выявлены основные отличия:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Mean О | Mean С | t-value | df | P |
| Шкала "зависть-неприязнь" | 22,30000 | 16,15000 | 1,556463 | 38 | 0,127888 |
| Шкала "зависть-уныние" | 27,45000 | 16,30000 | 4,082053 | 38 | 0,000221 |

Шкала "зависть - неприязнь" характеризуются одинаковой интенсивностью как у солдат, так и у офицеров. По полученным данным можно сделать вывод о том, что на уровне статистической значимости p = 0,12, военные испытывают гнев и озлобленность на того, кто добился большего. Это находит выражение в таких отношениях к другому, как ненависть, неприязнь, подозрительность и враждебность. Для них характерно желание превзойти другого любым способом. Субъект "зависти-неприязни" может быть вполне удовлетворен основными сферами своей жизнедеятельности, однако эмоциональный дискомфорт, вызванный осознанием того, что кто-то имеет больше, присутствует.

Достоверные отличия выявлены по шкале "зависть - уныние" в большей степени показатели преобладают у офицеров. Показатель уровня статистической значимости p =0,000221, следует, что офицеры переживают в большей степени спектр чувств как: обида, досада, грусть,бессилие что-либо изменить. Стартовым механизмом запуска "зависти-уныния" является ощущение "незаслуженной непреодолимой обделенности". Субъект предпринимает, как ему кажется, все возможное для достижения желаемой цели, вкладывая все свои силы, но успех (материальный достаток, признание и др.) так и не приходит. И как результат придуманной им же тотальной несправедливости и в конечном итоге неудовлетворенных потребностей возникает завистливое отношение к тем, кто, на его взгляд, менее упорен, трудолюбив и активен, но имеет все то, что не имеет, но очень желает иметь он. Он избегает открытых действий, характерных для активного субъекта зависти, "зависть-уныние" имеет другие проявления. Субъект "зависти-уныния" часто умалчивает, игнорирует достижения конкурента как несуществующие или же намеренно восхваляет достоинства менее достойного человека. Кроме того, он часто прибегает к ограничению числа объектов зависти (нисходящее сравнение), а также к изобретению других параметров сравнения.

Таким образом, проведённое исследование показало, что существуют различия переживания зависти военнослужащих различного социального статуса. Следовательно, можно сделать вывод о подтверждении гипотезы.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Феномен зависти представляет собой глобальное универсальное, общечеловеческое явление, которое присуще подавляющему большинству людей.

В процессе работы были раскрыты сущности феномена зависти, также установлено его содержание, структура и формы проявления. Кроме всего этого, были выявлены основные особенности переживания зависти у военных различных должностных статусов.

Рассмотрев причины возникновения зависти можно прийти в выводу, что возникновению способствовало в немалой степени такие черты характера личности, как честолюбие, себялюбие, тщеславие, эгоизм, лень. Зависть часто порождается отсутствием внутреннего мировоззренческого и психологического равновесия, гармонии. Она не возникает или реже возникает у независимой, самодостаточной, непредубежденной личности, увлеченной собственными, а не чужими делами. Возникновение зависти у человека продиктована собственным бессилием, собственной неспособностью и осознанием своего статуса как безнадежно низкого. Поскольку целью злобно завидующего является преодоление неравенства, но эта задача ему не по силам, то единственно возможным решением становится использование агрессивного метода: унизить соперника, низвести его до своего уровня.

Зависть - это то же соперничество, только скрытое: человек хочет победить, но соперничает как бы внутри себя, ведя счет тогда, когда его воображаемый соперник об этом и не подозревает.

Виды и складывающиеся типы зависти проявляются в ситуациях взаимодействия с людьми, принадлежащими к одной социальной страте, но чаще всего в ситуациях, где один из партнеров достиг успеха, превосходства, а другой стремится к нему, не имея для этого объективных и субъективных возможностей. Объектами зависти, чаще всего, называются родственники, сверстники, коллеги, добившиеся преимущества: успеха, признания; обладающие талантами, красотой, "знатным" происхождением, умом, сексуальной привлекательностью, молодостью и т.д.

Главная цель межличностного общения субъекта зависти - это возвращение самоуважения и репутации за счет сохранения баланса достижений, успехов, стремления обладать тем, что принадлежит "другому". Для достижения поставленной цели, он выстраивает препятствия на пути развития объекта зависти, прибегая к наказаниям за успехи; проявлению злорадства, если объект зависти преуспевает.

Исследования воинского коллектива показали, что они относятся к социальным группам "закрытого" типа имеющих специфические условия своего возникновения и функционирования. Особенности режима жизнедеятельности, таких как замкнутость, изолированность, насильственность попечения и пребывания, полная регламентация социальных норм, управление всеми общественными средствами контроля, принуждения и подавления, ограничение в удовлетворении потребностей (физиологических, социальных, духовных),пребывание в однополых группах на уравнительных началах и непосредственном окружении себе подобных.

В условиях военной службы отношения между военнослужащими регламентируются уставами, приказами, директивами, инструкциями командиров и начальников. Наиболее полное их проявление осуществляется в военно-профессиональной сфере деятельности воинских коллективов. Здесь ярко проявляется организационно-штатная структура подразделений с её строгой иерархией отношений пo-вертикали, т.е. отношений между начальниками и подчиненными, старшими и младшими.

В результате проведенного исследования было установлено, что офицеры более ярко переживают чувство зависти по сравнению со своими подчиненными. Такое отличие может быть объяснено боязнью не пробиться по карьерной лестнице и неуверенности к концу карьеры добиться более высокого воинского звания. Им свойственна обида и отчаяние, бессилие что-либо изменить в своей жизни. Часто умалчивание и игнорирование достижений конкурента. Они считают, что предпринимают все возможное для достижения цели, вкладывая все свои силы ,но успех обходит их стороной.

Как мы видим, зависть - неотъемлемый факт нашей жизни. Однако, если бы не было зависти, люди бы не стремились к превосходству и не совершали бы открытий. Фраза или мысль о том, что нужно сделать что-нибудь так хорошо "чтобы все обзавидовались", хоть и выглядит смешно, часто приносит неплохие результаты.

На всем протяжении истории она играла и продолжает поныне играть существенную роль в межличностных и межгрупповых отношениях. Изученного материала достаточно, чтобы судить о многоликости зависти в ее диалектической природе.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Бескова, Т.В.Особенности проявления зависти в межличностном взаимодействии субъектов /Т.В. Бескова // Психологический журнал. - 2010. -№5.-С. 103-108.

.Бондаренко, О.Р. Лукан У. Социология. Психология. Философия // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского.-2008.- № 2. -С. 265-273.

3. Волков, С.В. Офицеры и русская культура/ C.В.Волков//М.: 1998г. - 187с.;

4.Зимбули,А.Е. Зависть как антитеза ненасилия /А.Е. Зимбули // Педагогика ненасилия в контексте проблем изменяющего мира.СПб.:Питер,2000. -C. 192-197.

. Ильин,Е. П. Эмоции и чувства/Е.П. Ильин. - СПб: "Питер", 2002. - С. 200- 318-322.

. Кляйн ,М. Зависть и благодарность. Исследование бессознательных источников/М. Кляйн. - СПб, 1997. -95 с.

7. Куттер,П. Любовь, ненависть, зависть, ревность. Психоанализ страстей/П. Куттер. - СПб, 1998. С. 2-8.

8. Лобанов,А.А. Общение и отношение/А.А.Лобанов //Основы профессиоально-педагогического общения. -М., 2002. - 189 с.

.Малышев,М.А.Зависть/М.А.Малышев// Урал,междунар.филос.журнал. -Екатербург,2001.-№ 1. - C. 231-241.

. Муздыбаев,К. Завистливость личности/К.Муздыбаев // Психологический журнал.- 2002.- № 6. - С. 38-51.

. Мясищев,В.Н. Психология отношений / Под ред. А.А. Бодалева // Изд-во Московского психолого-социального института; Воронеж: МОДЭК, 2003. - 398 с.

. Обозов,Н.Н. Психология межличностных отношений / Н.Н. Обозов. - Киев.,1990. - 158.

.Психология.Словарь / Под общ.ред.А.В.Петровского, М. Г.Ярошевского. -2-е изд.,испр. И доп. -М.:1990.- 119 с.

14. Розанов,В.А. Психология управления /В.А.Розанов //учебное пособие - М.: ЗАО Бизнес-школа Интел-Синзен - 1999. -352с.

15.Словарь по этике. / Под ред. И.С.Кона. - изд. 5. М.: Политиздат,1983.- 445 с.

.Титаренко, А.И. Антиидеи. Опыт социально-этического анализа/ А.И. Титаренко. - М.: Политиздат, 1976. - 399 с.

. Шамионов,Р.М. Взаимосвязь субъектных свойств личности и склонности к зависти/Р.М. Шамионов // Известия Саратовского университета. Серия Философия. Психология. Педагогика. № 4 (том 10). 2010. - С.100-109.

. Этика: Энциклопедический словарь/под ред. Р.Г. Апресяна и А.А. Гусейнова. - М.: Гардарики, 2001. - 671 с.